inal

Ediție revizuită

Modalități de motivare Te

Schimbă-te

STEVE CHANDLER

Autorul cărții *Reinventează-te și* **50** *de moduri de a crea relații grozave*

Acoperi

„100 Modalități de a te motiva

Schimbă-ți viața Loreuer

$ TE t* E t II ANDLEK

AiiihiH* -<il fljrpmacfiwjg 'li-wu-ffjrJ
J® U JV* I" CTrJFr GlYJH KrlJJiuMjAip?

titlu:	100 de moduri de a te motiva: Schimbă-ți viața pentru
autor:	Chandler. Steve.
editor: isbn10 |	Presa de carieră 1564145190
asin: print	9781564145192
isbn13: ebook	9780585415680
isbn13: language:	engleză
subiect	Motivație (Psihologie), Autorealizare (Psihologie)
data publicarii:	2001
lcc: ddc: subiect:	BF503.C48 2001eb 158.1 Motivație (Psihologie), Acoperire de autoactualizare (Psihologie).

Pagina 1

100 de moduri de a te motiva
Ediție revizuită
Schimbă-ți viața pentru totdeauna

Pagina 2

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.

pagina_2

Pagina 3

100 de moduri de a te motiva ediție revizuită

Schimbă-ți viața pentru totdeauna

Steve Chandler

O CARIERĂ
P PRE S 5

Franklin Lakas, NJ

pagina_3

Pagina 4

100 de moduri de a te motiva

Design de copertă de Cheryl Finbow

Editat de Robert M. Brink și Jodi Brandon

Compusă de Ellen S. Weitzenhofer

Tipărit în SUA de Book-Mart Press

Pentru a comanda acest titlu, vă rugăm să sunați gratuit la 1-800-CAREER-1 (NJ și Canada: 201-848-0310) pentru a comanda folosind VISA sau Master Card sau pentru informații suplimentare despre cărțile de la Career Press.

eu ft C AREE t
I* FIES 5

The Career Press, Inc., 3 Tice Road, PO Box 687,
Franklin Lakes, NJ 07417

www.careerpress.com

Datele de catalogare în publicație ale Bibliotecii Congresului

Chandler, Steve, 1944

100 de moduri de a te motiva: schimbă-ți viața pentru totdeauna / de Steve Chandler.—Rev. ed.

p. cm.

Include index.

ISBN 1-56414-519-0 (pbk.)

1. Motivația (Psihologie) 2. Autorealizarea (Psihologie) I. Titlul O sută de moduri de a te motiva. II. Titlu.
BF503 .C48 2001
158,1—dc21
00-065106

Către Kathryn Anne Chandler

Mulțumiri

Lui Robert Brink și Jodi Brandon pentru montajul magistral, lui Lindsay Brady pentru percepția continuă a succesului, lui Stephanie Chandler pentru lucrul neobosit al cosmosului, lui Kathy pentru mai mult decât pot spune, lui Jim Brannigan pentru reprezentare, lui Fred Knipe pentru muzica de Revelion, lui Ron Fry pentru Career Press, lui Karen lui Wolf pentru The Brand pentru distribuție, lui Wolf Nathan pentru The Brand Wilson pentru filozofie, lui Arnold Schwarzenegger pentru o zi de amintit, lui Rett Nichols pentru planul de tensiuni, lui Graham Walsh pentru Tavern on the Green, lui Terry Hill pentru primul roman de mister adevărat al secolului, lui Cindy Chandler pentru mântuire, lui Ed și Jeanne pentru conacul Wrigley, lui John Shade pentru trezire, lui Richard Ann pentru trezire, lui Scott pentru trezire, lui Steven Forbes Hardison pentru coaching și prietenie dincolo de norma pământească și Dr. Deepak Chopra pentru dezvăluirea inteligenței creative care ne ține pe toți împreună.

Și pentru memoria lui Art Hill:
fără de care,
nu există viață, nu nimic .

Cuprins

Prefaţă

Motivația cibernetică

Când această carte a fost scrisă pentru prima dată (în 1995), întreaga lume nu trăia încă în spațiul cibernetic. Internetul era o idee relativ nouă și foarte puțini dintre noi știau cât de mare va deveni o parte din viața noastră.
Pe măsură ce noul mileniu a răsărit, un lucru ciudat a început să se întâmple. Oamenii de pretutindeni scriau din nou, la fel cum au făcut oamenii în anii 1800, când își scoteau penele pentru a scrie scrisori și jurnale. Epoca vizionării la televizor a fost eclipsată de epoca camerelor de chat și a e-mailului.
Acest minunat salt evolutiv în civilizație a dat acestei cărțite pe care o țineți în mâini chiar acum o viață nou-nouță. Dintr-o dată, lupta pentru un spațiu limitat pe raft în librării nu a fost la fel de importantă pentru succesul unei cărți. Ceea ce a devenit cel mai important a fost „buzzul” din gura în gură a cărții pe internet.
În curând, oamenii au trimis prin e-mail altor persoane despre această carte, iar librăriile de pe Internet (cu spațiu infinit pe raft) vindeau exemplare cât de repede le putea tipări Career Press. Am început să primesc e-mailuri de la

cititori atât de departe ca Taiwan și Japonia și la fel de aproape de ecranul computerului meu. pagina_11

Pagina 12
Când părăsim această lume, ne vom pune o întrebare: Ce este diferit? Ce este diferit pentru că am fost aici? Și răspunsul la această întrebare va fi diferența pe care am făcut-o.
Toate gândurile și sentimentele noastre nu vor mai conta când ne aflăm pe patul de moarte și punem această întrebare. Ceea ce va conta este acțiunea pe care am întreprins-o și diferența pe care a făcut-o.
Cu toate acestea, continuăm să fim obsedați de gândurile noastre și să devenim fascinați de sentimentele noastre. Suntem jigniți de alți oameni. Vrem să demonstrăm că avem dreptate. Îi facem pe alții să greșească. Suntem dezamăgiți de unii oameni și ne supărăm pe alții. Continuă și mai departe și nimic nu va conta pe acel patul de moarte.
Acțiunea va fi tot ce contează.
Am fi putut face diferența în fiecare oră, în fiecare zi, dacă am fi vrut.
Deci cum facem asta? Cum ne motivăm să trecem la acțiune? Cum trăim o viață de acțiune și de a face diferențe? Aristotel știa răspunsul.
În prefața originală la ediția originală a acestei cărți, Aristotel a dat răspunsul. Răspunsul se află în mișcare. Răspunsul se află în mișcare.
Deci, ceea ce urmează este prefața originală a îngerului de zăpadă la ediția originală a cărții. Este re-dedicat tuturor celor care mi-au scris despre asta:
Când eram copil și creșteam în Michigan, făceam îngeri în zăpadă.
Găseam un petic de zăpadă proaspăt și neatins și ne întindeam pe spate în ea. Apoi, bătând din brațe, am lăsat impresia de aripi în zăpadă. Ne ridicam apoi și ne admiram munca. Cei doi
pagina_12

Pagina 13
mișcările, culcat și batându-ne din brațe, au creat îngerul. Această amintire despre Michigan în timpul iernii mi-a revenit mult în ultimele săptămâni. S-a întâmplat prima dată când cineva m-a întrebat care este legătura dintre automotivare și auto-creare.
Răspunzând la întrebare, am primit o poză cu zăpadă. Am avut o viziune că întreg universul era zăpadă și mă puteam crea în orice mod vreau prin mișcarea mea. Mișcarea acțiunilor pe care le-am întreprins ar crea sinele pe care mi-am dorit să fiu.

Aristotel a știut și cum să creeze un sine prin mișcare.
El a spus odată asta: „Orice am învăța să facem, învățăm făcând-o efectiv; bărbații ajung să fie constructori, de exemplu, construind, iar cântători de harpă cântând la harpă. În același mod, făcând acte drepte ajungem să fim drepți: făcând acte autocontrolate, ajungem să fim autocontrolați; și făcând

acte curajoase, devenim curajoși”.
Această carte conține 100 de mișcări pe care le poți face în zăpadă.
Steve Chandler
Phoenix, Arizona
ianuarie 2001

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.

Introducere
Nu Ai Personalitate
Că fiecare dintre noi are o personalitate fixă este un mit. Se autolimitează și ne neagă puterea noastră de a crea continuă.
În crearea continuă a ceea ce suntem, nimic nu are un impact mai mare asupra acestui proces decât alegerea pe care o facem între optimism și pesimism. Nu există personalități optimiste sau pesimiste; există doar alegeri individuale, individuale pentru gânduri optimiste sau pesimiste.
Charlie Chaplin s-a înscris odată la un „Concurs de asemănări cu Charlie Chaplin” la Monte Carlo, iar juriul i-a acordat locul trei!
Personalitatea este supraevaluată. Cine suntem depinde de noi în fiecare moment. Alegerile pe care le facem pentru gândirea noastră fie ne motivează, fie nu. Și deși vizualizarea clară a unui obiectiv este un prim pas bun, o viață motivată cu bucurie cere mai mult. Pentru a trăi viața pe care vrei să o trăiești, este nevoie de acțiune. După cum spunea Shakespeare, „Acțiunea este elocventă”. Și ca psiholog și autor Dr. Nathaniel

---

Branden a scris: „Un obiectiv fără un plan de acțiune este o visare cu ochii deschiși”. Mișcarea creează sinele. În experiența mea de profesor, consultant și scriitor, am acumulat 100 de moduri de gândire care duc direct la motivație. În munca mea de formator corporativ și lider de seminar public, am citit și cercetat adesea multe volume din munca unui psiholog sau filozof pentru a găsi o *singură propoziție* pe care studenții mei de la seminar să o poată folosi. Ceea ce caut mereu sunt moduri de a gândi care să energizeze mintea și să ne dea drumul.
Deci aceasta este o carte de idei. Singurul meu criteriu în asamblarea acestor idei a fost: Cât de *utile* sunt ele? M-am bazat pe feedback-ul pe care l-am primit de la studenții mei de la seminare corporative și publice pentru a ști ce idei fac impresii de durată asupra oamenilor și care nu. Cei care fac sunt în această carte.

De la prima tipărire în 1996, această cărțiță s-a bucurat de un succes pe care nu mi l-am imaginat niciodată. Pe parcursul primilor săi cinci ani de vânzări (vânzări care au continuat să fie puternice în fiecare an, bate la lemne) am văzut apariția internetului ca principală sursă de informații a lumii. Oamenii nu numai că au cumpărat această carte de pe Internet, dar și-au postat recenziile. Ceea ce este minunat la librăriile de pe Internet este că prezintă recenzii ale oamenilor obișnuiți, nu doar ale jurnaliștilor profesioniști care trebuie să fie plini de spirit, cinici și deștepți pentru a supraviețui . El a scris: „Nu este o carte cu adevărat aprofundată, cu multe teorii complicate despre cum să-ți îmbunătățești viața. În mare parte, doar sfaturi bune pentru a-ți crește motivația. Un „ar trebui să citești" dacă vrei să-ți îmbunătățești orice parte a vieții."

Bubba a dat acestei cărți cinci stele și îi sunt mai recunoscător decât oricărui recenzent profesionist. El spune că am făcut ceea ce mi-am propus.

„Complicarea simplului
este banal; realizarea
complicat simplu, minunat
simplu, asta e creativitate."
— Charles Mingus,
legendar muzician de jazz

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.

---

100 de moduri

1. Treci pe patul tău de moarte

Acum câțiva ani, când lucram cu psihoterapeutul Devers Branden, ea m-a supus exercițiului ei „patul morții".

Mi s-a cerut să mă imaginez în mod clar întins pe propriul meu pat de moarte și să realizez pe deplin sentimentele legate de moarte și de a-mi lua rămas-bun.

Apoi mi-a cerut să invit mental oamenii din viața mea care erau importanți pentru mine să-mi viziteze patul, pe rând. Pe măsură ce am vizualizat fiecare prieten și rudă venind să mă viziteze, a trebuit să le vorbesc cu voce tare. A trebuit să le spun ceea ce voiam să știe când eram pe moarte. Pe măsură ce vorbeam cu fiecare persoană, simțeam că mi se rupe vocea. Cumva, nu m-am putut abține să mă rup. Ochii mi s-au umplut de lacrimi.

Am experimentat un asemenea sentiment de pierdere. Nu aveam doliu în viața mea; era dragostea pe care o pierdeam. Mai exact, a fost o comunicare de dragoste care nu a fost niciodată acolo.
În timpul acestui exercițiu dificil, chiar am ajuns să văd cât de mult am lăsat afară din viața mea. Câte sentimente minunate am avut despre copiii mei, de exemplu, pe care nu le-am exprimat niciodată în mod explicit.

La sfârșitul exercițiului, am fost o mizerie emoțională. Rareori plânsesem atât de tare în viața mea. Dar când acele emoții s-au atenuat, s-a întâmplat un lucru minunat. am fost clar. Știam ce este cu adevărat important și cine contează cu adevărat pentru mine. Am înțeles pentru prima dată ce a vrut să spună George Patton când a spus: „Moartea poate fi mai incitantă decât viața”. Din acea zi am jurat că nu voi lăsa nimic la voia întâmplării. M-am hotărât să nu las niciodată nimic nespus. Am vrut să trăiesc de parcă aș muri în orice clipă. Întreaga experiență a schimbat modul în care m-am raportat cu oamenii de atunci. Iar punctul măreț al exercițiului nu a fost pierdut pentru mine: nu trebuie să așteptăm până când suntem de fapt aproape de moarte pentru a primi aceste beneficii de a fi muritori. Putem crea experiența oricând dorim.
Câțiva ani mai târziu, când mama zăcea pe moarte într-un spital din Tucson, m-am repezit lângă ea să o țin de mână și să-i repet toată dragostea și recunoștința pe care le simțeam pentru cine fusese ea pentru mine. Când a murit în sfârșit, durerea mea a fost foarte intensă, dar foarte scurtă. În câteva zile am simțit că totul minunat la mama mea a intrat în mine și va trăi acolo ca un spirit iubitor pentru totdeauna.
Cu un an și jumătate înainte de moartea tatălui meu, am început să-i trimit scrisori și poezii despre contribuția lui la viața mea. El și-a trăit ultimele luni și a murit în strânsoarea unei boli cronice, așa că nu a fost întotdeauna ușor să comunice și să ia legătura cu el în persoană. Dar întotdeauna m-am simțit bine că avea acele scrisori și poezii de citit. Odată m-a sunat după ce i-am trimis o poezie de Ziua Tatălui și mi-a spus: „Hei, cred că nu am fost un tată atât de rău până la urmă”.
Poetul William Blake ne-a avertizat să ne păstrăm gândurile închise până când murim. „Când gândul este închis

„În peșteri”, a scris el, „atunci dragostea își va arăta rădăcinile în cel mai adânc iad.” A pretinde că nu vei muri este dăunător pentru plăcerea ta de viață. Este dăunător în același mod în care ar fi dăunător pentru un baschetbalist să pretindă că jocul pe care îl juca nu are sfârșit. Acel jucător își va reduce intensitatea, își va adopta un stil de joc leneș, nu se va distra, desigur. În final, nu există joc Fără să fii conștient de moarte, nu poți fi pe deplin conștient de darul vieții.

Cu toate acestea, mulți dintre noi (inclusiv eu) continuăm să pretindem că jocul vieții noastre nu va avea sfârșit. Continuăm să plănuim să facem lucruri grozave într-o zi, când avem chef. Ne atribuim obiectivele și visele acelei insule imaginare din mare pe care Denis Waitley o numește „Insula într-o zi”. Ne trezim să spunem: „Cândva o să fac asta” și „Cândva o să fac asta”. Confruntarea cu propria noastră moarte nu trebuie să aștepte până când rămânem fără viață. De fapt, a fi capabil să ne imaginăm în mod viu ultimele noastre ore pe patul de moarte creează o senzație paradoxală: sentimentul de a ne naște din nou - primul pas către auto-motivarea fără teamă. „Oamenii care trăiesc profund”, a scris poetul și diarista Anais Nin, „nu se tem de moarte”. Și așa cum a cântat Bob Dylan, „Cel care nu este ocupat să se nască este ocupat cu moartea”.

2. Stai foame

Arnold Schwarzenegger nu era încă faimos în 1976, când el și cu mine am luat prânzul împreună la Doubletree Inn din Tucson, Arizona. Nicio persoană din restaurant nu l-a recunoscut.

Era în oraș publicând filmul *Stay Hungry,* o dezamăgire de box-office pe care tocmai o făcuse cu Jeff Bridges și Sally Field. La acea vreme eram editorialist sportiv pentru *Tucson Citizen* , iar misiunea mea era să petrec o zi întreagă, unul la unu, cu Arnold și să scriu un articol despre el pentru revista de duminică a ziarului nostru.

Nici eu nu aveam idee cine era sau cine avea să devină. Am fost de acord să-mi petrec ziua cu el pentru că trebuia – era o misiune. Și deși am luat-o cu o atitudine neinspirată, a fost una pe care nu o voi uita niciodată.

Poate cea mai memorabilă parte a acelei zile cu Schwarzenegger a avut loc când ne-am luat o oră pentru prânz. Mi-am scos caietul reporterului și puneam întrebări pentru poveste în timp ce mâncam. La un moment dat l-am întrebat cu dezinvoltură: „Acum că te-ai retras de la culturism, ce ai de gând să faci în continuare?”

Și cu o voce la fel de calmă de parcă mi-ar fi povestit despre niște planuri de călătorie banale, a spus: „Voi fi vedeta numărul unu la box-office din tot Hollywoodul”.

Rețineți, acesta nu a fost Arnold subțire și aerob pe care îl cunoaștem astăzi. Bărbatul ăsta era încântat și uriaș. Și așa, pentru sentimentul meu fizic de bunăstare, am încercat să par să-i găsesc obiectivul rezonabil.

Am încercat să nu-mi arăt șocul și amuzamentul față de planul lui. La urma urmei, prima sa încercare la filme nu promitea mare lucru. Iar accentul său austriac și construcția incomodă monstruoasă nu sugerau acceptarea instantanee de către publicul filmului. În cele din urmă, am reușit să-i potrivesc comportamentul calm și l-am întrebat *cum* plănuiește să devină vedeta de top la Hollywood.

„Este același proces pe care l-am folosit în culturism”, a explicat el. „Ceea ce faci este *să creezi o viziune* despre cine vrei să fii și apoi să trăiești în acea imagine ca și cum ar fi deja adevărată.”

Suna ridicol de simplu. Prea simplu ca să însemne ceva. Dar am notat-o. Și nu l-am uitat niciodată.

Nu voi uita niciodată momentul în care o emisiune TV de divertisment spunea că încasările din cel de-al doilea film *Terminator* l-au făcut cea mai populară extragere de box office din lume. A fost psihic? Sau era ceva în formula lui?

De-a lungul anilor, am folosit ideea lui Arnold de a crea o viziune ca instrument motivațional. Am detaliat și în cadrul seminariilor mele de formare corporativă. Invit oamenii să observe că Arnold a spus că tu *creezi* o viziune. El nu a spus că aștepți până când *primești* o viziune. Tu creezi unul. Cu alte cuvinte, tu inventezi.

O parte importantă a trăirii unei vieți de auto-motivare este să ai ceva pentru care să te trezești dimineața - ceva la care ești „până” în viață, astfel încât să *rămâi* înfometat.

Viziunea poate fi creată chiar acum – mai bine acum decât mai târziu. Îl poți schimba oricând dacă vrei, dar nu mai trăi o clipă fără unul. Urmărește ce efect asupra capacității tale de a te motiva pe tine însuți să trăiești acea viziune.

3. Spune-ți o minciună adevărată

Îmi amintesc când fiica mea, Margery, în vârstă de 12 ani, a participat la o lectură de poezie la școală, în care toți colegii ei au fost nevoiți să scrie o „poezie minciună” despre cât de grozavi erau.

Trebuiau să inventeze neadevăruri despre ei înșiși, care îi făceau să sune incredibil de minunat. În timp ce ascultam poeziile, mi-am dat seama că copiii făceau o versiune neintenționată a ceea ce a făcut Arnold pentru a clarifica imaginea viitorului său. De

---

„mințindu-se” singuri își creau o viziune despre cine doreau să fie.

De remarcat, de asemenea, că școlile publice sunt atât de îndepărtate de sursele motivaționale ale realizării individuale și ale succesului personal, încât pentru a-i invita pe copii să-și exprime mari viziuni pentru ei înșiși, trebuie să-i invite pe copii să „mintă”. (Așa cum s-a spus în filmul *ET,* „Cum explici școala unei inteligențe superioare?”) Majoritatea dintre noi nu sunt în stare să vedem adevărul despre cine am putea fi. Școala fiicei mele a dezvoltat o soluție neintenționată la această dificultate: dacă îți este greu să-ți imaginezi potențialul din tine, atunci s-ar putea să vrei să începi prin a-l

exprima ca pe o fantezie, la fel ca și copiii care au scris poeziile. Gândește-te la câteva povești despre cine ai vrea să fii. Mintea ta subconștientă nu știe că fantezi (fie primește imagini, fie nu).
În curând veți începe să creați planul necesar pentru a vă extinde realizările. Fără o imagine a sinelui tău cel mai înalt, nu poți trăi în acel sine. Falsează până reușești. Minciuna va deveni adevăr.

4. Fii cu ochii pe premiu

Majoritatea dintre noi nu ne concentrăm niciodată cu adevărat. Simțim constant un fel de haos psihic iritant pentru că tot încercăm să ne gândim la prea multe lucruri deodată. Întotdeauna sunt prea multe acolo sus pe ecran.
A existat o discuție motivațională interesantă pe acest subiect susținută de fostul antrenor de la Dallas Cowboys, Jimmy Johnson, jucătorilor săi de fotbal înainte de Super Bowl din 1993:
„Le-am spus că, dacă aș așeza un cu două câte patru în cameră, toți cei de acolo ar merge peste el și nu ar cădea, pentru că ne concentrăm pe că vom merge.

---

aia doi pe patru, Dar dacă aș pune aceleași două pe patru 10 etaje între două clădiri, doar câteva ar reuși, pentru că accentul s-ar pune pe cădere.
Focalizarea este totul. Echipa care este mai concentrată astăzi este echipa care va câștiga acest joc”.
Johnson a spus echipei sale să nu fie distrasă de mulțime, mass-media sau de posibilitatea de a pierde, ci să se concentreze pe fiecare joc în sine, ca și cum ar fi o bună sesiune de antrenament.
Cowboys au câștigat jocul cu 52-17.
Există un punct în această poveste care merge dincolo de fotbal. Cei mai mulți dintre noi tind să ne pierdem concentrarea în viață pentru că suntem mereu îngrijorați de atâtea posibilități negative. În loc să ne concentrăm pe două câte patru, ne facem griji pentru toate ramificațiile căderii. În loc să ne concentrăm asupra obiectivelor noastre, suntem distrași de grijile și fricile noastre.
Dar când te concentrezi pe ceea ce vrei, asta va intra în viața ta. Când te concentrezi pe a fi o persoană fericită și motivată, asta vei fi.

5. Învață să transpiri în pace

Cu cât ești mai greu cu tine, cu atât viața este mai ușoară pentru tine. Sau, după cum se spune în Navy Seals, cu cât transpiri mai mult în timp de pace, cu atât sângerezi mai puțin în război.
Prietenul meu din copilărie, Rett Nichols, a fost primul care mi-a arătat acest principiu în acțiune. Când jucam baseball din Liga Micilor, eram mereu tulburați de cât de repede aruncau ulciorii mingea. Eram într-o ligă deosebit de bună, iar ulciorii oponenți copleșiți, ale căror certificate de naștere ne pretindeam mereu să le vedem, ne-au tras mingea cu viteze

alarmante în timpul jocurilor.

Am început să ne fie teamă să mergem la farfurie să lovim. Nu a fost distractiv. Batetul devenise ceva prin care doar încercam să trecem fără să ne stânjenim prea mult.

Apoi Rett a avut o idee.

„Și dacă terenurile cu care ne-am confruntat în jocuri ar fi mai lente decât cele cu care ne confruntăm în fiecare zi la antrenamente?” întrebă Rett.

— Doar asta e problema, am spus. "Nu cunoaștem pe nimeni care să ne poată arunca atât de repede. De aceea, în jocuri, este atât de greu. Mingea arată ca o pastilă de aspirină care vine cu 200 de mile pe oră."

„Știu că nu cunoaștem pe nimeni care să poată arunca o minge de baseball atât de repede”, a spus Rett. — Dar dacă nu ar fi fost o minge de baseball?

— Nu știu ce vrei să spui, am spus.

Chiar atunci, Rett scoase din buzunar o minge de golf din plastic cu găuri în ea. Genul pe care tații noștri obișnuiau să lovească în curtea din spate pentru antrenamentul de golf. — Ia o liliac, spuse Rett.

Am luat o bâtă de baseball și am plecat în parcul de lângă casa lui Rett. Rett s-a dus la movila ulciorului, dar a intrat cu vreo trei metri mai aproape decât de obicei. În timp ce stăteam lângă farfurie, el a tras cu mingea de golf pe lângă mine, în timp ce încercam să o balansez.

"Ha ha!" strigă Rett. "Asta e mai rapid decât *oricine* te vei confrunta în liga mică! Să mergem!"

Apoi ne-am aruncat pe rând unul cu celălalt cu această minge bizară fredonând la viteze incredibile. Mica minge de plastic nu numai că a fost hilar de rapidă, dar s-a curbat și a scăzut mai puternic decât ar putea face orice teren de ligă mică.

Când Rett și cu mine am jucat următorul meci din ligă, eram pregătiți. Pitchurile păreau să vină cu încetinitorul. Baloane mari albe.

Am lovit primul și singurul home run pe care l-am lovit vreodată după una dintre sesiunile lui Rett. Era de pe un stângaci al cărui pitch părea să atârne în aer pentru totdeauna înainte de a-l crea.

Lecția pe care mi-a dat-o Rett a fost una pe care nu am uitat-o niciodată. Ori de câte ori mi-e teamă că se va întâmpla ceva, voi găsi o modalitate de a face ceva și mai greu sau mai înfricoșător. Odată ce fac lucrul mai greu, lucrul adevărat devine distractiv.

Marele boxer Muhammad Ali folosea acest principiu în alegerea partenerilor săi de sparring. Se va asigura că partenerii de sparring cu care lucra înainte de luptă sunt *mai buni* decât boxerul cu care se confrunta în

lupta adevărată. S-ar putea să nu fie întotdeauna mai buni, dar el a găsit parteneri de sparring care erau fiecare mai bun într-un anumit fel sau altul decât viitorul său adversar. După ce s-a confruntat cu ei, a știut că, în fiecare luptă, a luptat deja cu acele abilități și a câștigat.
Poți oricând să „înscenezi” o bătălie mai mare decât cea pe care trebuie să o înfrunți. Dacă trebuie să faci o prezentare în fața cuiva care te sperie, poți oricând să o repeti mai întâi în fața cuiva care te sperie mai mult. Dacă ai ceva greu de făcut și ezită să-l faci, alege ceva și mai greu și fă-o mai întâi. Urmăriți ce influențează motivația dvs. de a intra în provocarea „adevărată”.
6. Simplificați-vă viața
Antrenorul de fotbal al marelui Green Bay Packer, Vince Lombardi, a fost odată întrebat de ce echipa sa de campionat mondial, care avea atât de mulți jucători multitalentați, a condus un set atât de simplu de jocuri. „Este greu să fii agresiv când ești confuz”, a spus el.

Unul dintre beneficiile planificării creative a vieții este că vă permite să simplificați. Puteți elimina, delega și elimina toate activitățile care nu contribuie la obiectivele proiectate.
O altă modalitate eficientă de a vă simplifica viața este să vă combinați sarcinile. Combinarea vă permite să atingeți două sau mai multe obiective simultan.
De exemplu, pe măsură ce îmi planific ziua de astăzi, observ că trebuie să fac cumpărături pentru familia mea după muncă. Este o sarcină pe care nu o pot evita pentru că rămânem fără tot. De asemenea, observ că unul dintre obiectivele mele este să termin de citit rapoartele de carte ale fiicei mele Stephanie. Îmi dau seama, de asemenea, că am luat decizia de a petrece mai mult timp făcând lucruri cu toți copiii mei, deoarece am avut tendința în ultimul timp să vin acasă și să mă prăbușesc la sfârșitul unei zile lungi.
O orientare agresivă către ziua - care face fiecare zi mai simplă și mai puternică decât ziua precedentă - vă permite să vă uitați la toate aceste sarcini și obiective mici și să vă întrebați: „Ce pot combina?” (Creativitatea este într-adevăr puțin mai mult decât a face combinații neașteptate, în muzică, arhitectură, orice, inclusiv ziua ta.)
După ce mă gândesc, îmi dau seama că pot combina cumpărăturile cu a face ceva cu copiii mei. (Asta pare evident și ușor, dar nu pot număra ori când merg fără gând la cumpărături, sau fac lucruri pe cont propriu doar ca să le duc la bun sfârșit, și apoi rămân fără timp să mă joc cu copiii.) De asemenea, mă gândesc puțin mai departe și îmi amintesc că magazinul alimentar unde facem cumpărături are o mică delicatesă cu mese în el. Copiilor mei le place să facă liste și să urce și să coboare ei înșiși pe culoare pentru a umple cărucioru l de băcănie, așa că decid să citesc rapoartele de carte ale fiicei mele la delicatesă în timp ce ei călătoresc pe culoar pentru

mâncare. Ei văd unde stau și continuă să vină să mă informeze despre ceea ce aleg. După aproximativ o oră, trei lucruri

s-au întâmplat deodată: 1) Am făcut ceva cu copiii; 2) Am citit rapoartele de carte; și 3) cumpărăturile au fost finalizate. În cartea sa, *Brain Building,* Marilyn Vos Savant recomandă ceva similar pentru a simplifica viața. Ea ne sfătuiește să facem o listă cu absolut toate sarcinile mici care trebuie făcute, să zicem, în weekend, și apoi să le facem pe toate odată, într-o singură acțiune interesantă. Un blitz maniacal. Cu alte cuvinte, combinați toate sarcinile mici și faceți din realizarea lor o sarcină, astfel încât restul weekendului să fie absolut liber să le creați așa cum ne dorim.
Bob Koether, despre care voi vorbi mai târziu în calitate de președinte al Infincom, are cel mai simplificat sistem de gestionare a timpului pe care l-am văzut vreodată în viața mea. Metoda lui este următoarea: Fă totul corect pe loc — nu pune nimic inutil în viitorul tău. Fă-o acum, astfel încât viitorul să fie mereu larg deschis. Privirea lui în acțiune este întotdeauna o experiență. Voi sta în biroul lui și voi menționa numele unei persoane a cărei companie aș vrea să-mi iau cursul în viitor.
„Vrei să iei o notă pentru a lua legătura cu el și a-l anunța că îl voi suna?” întreb eu.
— Ia *notă?* întreabă el îngrozit.
Următorul lucru pe care îl știu, înainte să pot spune ceva, Bob se învârte în scaun și apelează persoana de la telefon. În două minute, a programat o întâlnire între persoana respectivă și mine și după ce pune telefonul jos, spune: "Bine, gata! Ce urmează?"
Îi spun că am pregătit raportul pe care și-l dorea despre pregătirea echipelor sale de service și i-l înmânez.
„Poți să-l citești mai târziu și să mă întorci”, ofer.
„Așteaptă o secundă”, spune el, deja profund absorbit de citirea conținutului raportului. După vreo 10 minute,

 timp în care a citit multe din ceea ce îl interesează cu voce tare, raportul a fost digerat, discutat și depus.
Este un sistem de management al timpului ca nimeni altul. Cum ai putea numi asta? Poate, gestionați totul imediat. Îi face viața simplă a lui Bob. Este un CEO agresiv și de succes și, așa cum a spus Vince Lombardi, „Este greu să fii agresiv când ești confuz”.
Majoritatea oamenilor sunt reticenți în a se vedea ca fiind creativi, deoarece asociază creativitatea cu complexitatea. Dar creativitatea este simplitate. Michelangelo a spus că putea *să-și vadă de fapt* capodopera, „Davidul”, în stânca uriașă, aspră, pe care a descoperit-o într-o carieră de marmură. Singura lui slujbă, a spus el, era să sculpteze ceea ce nu era necesar și își va

avea statuia. Atingerea simplității în viețile noastre aglomerate și agitate este, de asemenea, un proces continuu de tăiere a ceea ce nu este necesar.
Experiența mea cea mai dramatică a puterii simplității a avut loc în 1984, când am fost angajat să ajut la scrierea reclamelor de televiziune și radio pentru Jim Kolbe, un candidat la Congresul Statelor Unite care candidează în districtul cinci din Arizona. În acea campanie, am văzut direct cum concentrarea, scopul și simplitatea pot lucra împreună pentru a crea un rezultat grozav.
Pe baza istoriei politice anterioare, Kolbe avea aproximativ 3% șanse de a câștiga alegerile. Adversarul său a fost un congresman în exercițiu popular, într-o perioadă în care titularii nu erau aproape niciodată învinși de concurenți. În plus, Kolbe a fost republican într-un district în mare parte democrat. Iar lovitura finală împotriva lui a fost că a încercat o dată înainte să-l învingă pe același om, Jim McNulty, și a pierdut. Alegătorii au vorbit deja pe această temă.
Kolbe însuși a furnizat campaniei sensul ei de scop. Un militant neobosit cu neclintit

---

principii, el și-a emanat simțul misiunii și toți am extras energie din el. Consultantul politic Joe Shumate, unul dintre cei mai pricepuți oameni cu care am lucrat vreodată, ne-a ținut pe toți concentrați cu o strategie de campanie consecventă. Treaba publicității și mass-media era să-l mențină puternic și simplu.
Deși adversarul nostru a difuzat aproape 15 reclame TV diferite, fiecare despre o problemă diferită, am stabilit de la început că vom rămâne la același mesaj pe tot parcursul, de la primul până la ultimul. Practic, am difuzat același anunț de nenumărate ori. Știam că, deși districtul era în mare parte democrat, sondajele noastre au arătat că din punct de vedere filozofic era mai conservator. Kolbe însuși era conservator, așa că părerile sale au coincis mai bine cu alegătorii decât cu ale adversarului nostru, deși alegătorii nu erau încă conștienți de acest lucru. Prin faptul că fiecare dintre reclamele noastre se concentrează pe tema noastră simplă – cine *vă reprezintă mai bine* – am câștigat rapid în sondaje pe măsură ce se apropie noaptea alegerilor.
Sărbătoarea de-a lungul nopții a victoriei supărate a lui Jim Kolbe mi-a adus un mesaj uriaș acasă: cu cât îl păstrezi mai simplu, cu atât devine mai puternic. Kolbe a câștigat o victorie strânsă în acea noapte, dar rămâne în Congres astăzi, peste 10 ani mai târziu, iar marjele de victorie sunt acum uriașe. Nu și-a complicat niciodată mesajul și și-a păstrat politica puternică și simplă, chiar și atunci când părea nepopular să facă acest lucru.
Este greu să rămâi motivat când ești confuz. Când îți simplifici viața, se concentrează. Cu cât îți poți concentra viața mai mult, cu atât devine mai

motivată.

7. Căutați aurul pierdut

Când sunt fericit, văd fericirea în alții. Când sunt plin de compasiune, văd compasiunea în ceilalți

---

 oameni. Când sunt plin de energie și speranță, văd oportunități în jurul meu.

Dar când sunt supărat, văd ceilalți oameni ca fiind inutil de testatori. Când sunt deprimat, observ că ochii oamenilor arată triști. Când sunt obosit, văd lumea ca fiind plictisitoare și neatrăgătoare.

Cine sunt eu este ceea ce văd!

Dacă conduc în Phoenix și mă plâng: „Ce mizerie aglomerată, plină de smog este locul acesta!" Chiar exprim ce dezordine aglomerată, plină de smog *sunt* în acel moment. Dacă m-aș fi simțit motivat în acea zi și plin de speranță și fericire, aș fi putut spune la fel de ușor, în timp ce conduceam spre Phoenix, „Uau, ce metropolă înfloritoare și energică este aceasta!" Din nou, aș fi descris peisajul meu interior, nu al lui Phoenix. Automotivația noastră suferă cel mai mult din cauza felului în care alegem să vedem circumstanțele din viața noastră. Asta pentru că nu vedem lucrurile așa cum sunt, le vedem așa cum *suntem* .

În orice împrejurare, putem să căutăm aurul sau să căutăm mizeria. Și ceea ce căutăm, găsim. Cel mai bun punct de plecare pentru automotivare este în ceea ce alegem să căutăm în ceea ce vedem în jurul nostru. Vedem oportunitatea peste tot?

„Când deschid ochii dimineața", a spus Colin Wilson, „nu mă confrunt cu lumea, ci cu un milion de lumi posibile".

Este întotdeauna alegerea noastră. Ce lume vrem să vedem astăzi?

Oportunitatea este aurul vieții. Este tot ce ai nevoie pentru a fi fericit. Este câmpul fertil în care crești ca om. Și oportunitățile sunt ca acele particule cuantice subatomice care apar doar atunci când sunt văzute de un observator. Oportunitățile tale se vor înmulți atunci când vei alege să le vezi.

---

8. Apăsați toate propriile butoane

Te-ai uitat vreodată în cabina unui avion de linie mare în timp ce te-ai urcat într-un avion? Este un afișaj impresionant de butoane, pârghii, cadrane și comutatoare sub un singur parbriz mare.

Ce se întâmplă dacă, în timp ce urcai, l-ai auzit pe pilot spunând copilotului: „Joe, amintește-mi, ce face acest set de butoane?" Dacă aș auzi asta, mi-ar fi făcut un zbor dur. Dar cei mai mulți dintre noi ne pilotăm propria viață în acest fel, fără prea multe cunoștințe despre instrumente. Nu ne facem timp

să aflăm unde sunt propriile noastre butoane sau ce pot face.
De acum înainte, fă-ți un angajament personal să observi tot ceea ce îți apasă butoanele. Notați tot ceea ce vă inspiră. Acesta este panoul tău de control. Aceste butoane operează întregul tău sistem de motivație personală. Motivația nu trebuie să fie întâmplătoare. De exemplu, nu trebuie să aștepți ore întregi până când la radio apare o anumită melodie care îți ridică moralul. Puteți controla ce melodii auziți.
Dacă există anumite melodii care te ridică mereu, fă o casetă sau un CD cu acele melodii și găsește-l pentru a fi redat în mașină. Parcurgeți toată muzica voastră și creați pentru dvs. o bandă „cele mai mari hituri motivaționale”.
Folosiți și filmele.
De câte ori părăsiți un film simțindu-vă inspirat și pregătit să cucerească lumea? Ori de câte ori se întâmplă acest lucru, puneți numele filmului într-un caiet special pe care ați putea eticheta „butoanele potrivite”. După șase luni până la un an, puteți închiria filmul și aveți același sentiment inspirat. Majoritatea filmelor care ne inspiră sunt și mai bune a doua oară.

Ai mult mai mult control asupra mediului înconjurător decât îți dai seama. Puteți începe să vă programați în mod conștient pentru a fi din ce în ce mai concentrat și motivat. Cunoaște-ți panoul de control și învață cum să apeși propriile butoane. Cu cât știi mai multe despre cum operezi, cu atât va fi mai ușor să te motivezi.

9. Construiește un palmares

Nu ceea ce facem *ne* obosește, ci ceea ce nu facem. Sarcinile pe care *nu* le îndeplinim provoacă cea mai mare oboseală.
Recent țineam un seminar de motivație la o companie de utilități și, în timpul uneia dintre pauze, s-a apropiat de mine un bărbat mic care părea să aibă peste 60 de ani.
„Problema mea”, a spus el, „este că nu par să termin niciodată nimic. Întotdeauna încep lucruri – acest proiect și altul, dar nu termin niciodată. Mă îndrept mereu către altceva înainte de a se termina ceva”. Apoi a întrebat dacă aș putea să-i dau câteva afirmații care i-ar putea modifica sistemul de credințe. El a văzut corect problema ca fiind una de credință. Pentru că nu credea că este un bun terminator, nu a terminat nimic. Așa că a vrut să se repete un cuvânt sau o frază magică, care să-l spele creierul să fie diferit.
"Crezi că afirmațiile sunt ceea ce ai nevoie?" l-am întrebat. „Dacă ar trebui să înveți cum să folosești un computer, ai putea să o faci stând pe pat și repetând afirmațiile: „Știu să folosesc un computer. Sunt grozav la utilizarea computerelor. Sunt un vrăjitor pe computer”?”
El a recunoscut că afirmațiile probabil nu ar avea niciun efect asupra capacității sale de a folosi un computer.
„Cel mai bun mod de a-ți schimba sistemul de credințe este să schimbi

adevărul despre tine”, am spus. „Noi credem adevărul

mai repede decât credem noi afirmații false. Pentru a crede că ești un bun terminator, trebuie să începi prin a construi un istoric al sarcinilor terminate." Mi-a urmat sugestiile cu mare entuziasm. Și-a cumpărat un caiet și în partea de sus a primei pagini a scris: „Lucruri pe care le-am terminat.” În fiecare zi, își punea obiectivul să-și stabilească mici obiective și să le termină. sună telefonul, ca să poată termina treaba și să o înregistreze în caiet.
Luați în considerare cât de mult mai permanentă era noua lui credință decât dacă ar fi încercat să o facă cu afirmații. Ar fi putut să-și șoptească toată noaptea: „Sunt un mare terminator”, dar partea dreaptă a creierului lui ar fi știut mai bine. I-ar fi spus: „Nu, nu ești”. Nu-ți mai face griji pentru ceea ce crezi despre tine și începe să construiești un istoric care să demonstreze că te poți motiva să faci tot ce vrei să faci.

10. Bun venit la neașteptat

Majoritatea oamenilor nu se văd ca fiind creativi, dar toți suntem.
Majoritatea oamenilor spun: „Sora mea este creativ, ea pictează” sau „Tatăl meu este creativ, el cântă și scrie muzică”. Pierdem punctul în care suntem *cu toții* creativi.
Unul dintre motivele pentru care nu ne vedem așa este că în mod normal asociem a fi „creativ” cu a fi „original”. Dar, în realitate, creativitatea nu are nimic de-a face cu originalitatea – are totul de-a face cu a fi *neașteptat.*
Nu trebuie să fii original pentru a fi creativ. De fapt, uneori ajută să realizezi că nimeni nu este original.

Chiar și Mozart a spus că nu a scris niciodată o melodie originală în viața lui. Melodiile lui erau toate recombinări ale melodiilor populare vechi.
Uită-te la Elvis Presley. Oamenii au crezut că este un adevărat original când a apărut prima dată pe scenă. Dar nu era. El a fost doar primul alb care a cântat vreodată cu entuziasm. Versiunile sale de melodii, însă, erau adesea copii directe ale cântăreților afro-americani de rhythm and blues. Elvis a recunoscut că întregul său stil a fost o combinație de Little Richard, Jackie Wilson și James Brown, precum și o varietate de cântăreți gospel.
Deși Elvis nu era original, *a fost* creativ. Pentru că era atât de neașteptat.
Dacă crezi că ai fost creat după imaginea Creatorului tău, atunci trebuie să fii creativ. Apoi, dacă ești dispus să *te vezi* creativ, poți începe să o cultivi în tot ceea ce faci. Puteți începe să veniți cu tot felul de soluții neașteptate la provocările pe care vi le aruncă viața.

11. Găsiți-vă cheia principală

Obișnuiam să am sentimentul că tuturor celorlalți din viață li s-au eliberat la un moment dat cărți de instrucțiuni despre cum să facă viața să funcționeze. Și eu, dintr-un motiv oarecare, nu am fost acolo când i-au leșinat.
M-am simțit puțin ca poetul spaniol Cesar Vallejo, care a scris: „Ei bine, în ziua în care m-am născut, Dumnezeu a fost bolnav”.
Încă luptându-mă la jumătatea anilor de 30 de ani cu o perspectivă pesimistă și fără simțul scopului, i-am spus o dată frustrarea mea unui prieten de-al meu, dr. Mike Killebrew, care mi-a recomandat o carte. Până atunci, nu prea credeam că ar putea exista o carte care să-ți spună cum să-ți faci viața să funcționeze.

Numele cărții era *The Master Key to Riches* de Napoleon Hill. A stat pe raftul meu o vreme. Nu credeam în cărți motivaționale sau în autoajutorare. Erau pentru proști slabi și creduli. În cele din urmă, am fost convins să citesc cartea cu cuvântul *bogății* din titlu. Bogăția ar fi un plus binevenit în viața mea. Bogățiile erau probabil ceea ce aveam nevoie pentru a mă face fericit și pentru a-mi șterge necazurile.
Ceea ce a făcut cartea de fapt a fost mult mai mult decât să-mi mărească capacitatea de câștig (deși prin practicarea principiilor din carte, câștigurile mele s-au dublat în mai puțin de un an). Sfatul lui Napoleon Hill a stârnit în cele din urmă un foc în mine care mi-a schimbat întreaga viață.
Am dobândit în curând o abilitate despre care aveam să realizez mai târziu că era automotivarea. După ce am citit acea carte, am citit toate cărțile lui Napoleon Hill. De asemenea, am început să cumpăr cărți audio motivaționale pentru a le asculta în mașină și pentru a mă juca lângă pat în timp ce dormeam în fiecare noapte. Tot ce învățasem la școală, la facultate și de la familia și prietenii mei era pe fereastră. Fără să-l înțeleg pe deplin, mă implicam în procesul de reconstrucție completă a propriei mele gândiri. Gând cu gând, înlocuiam vechea orientare cinică și pasivă către viață cu o nouă perspectivă optimistă și energică.
Deci, care este această cheie principală a bogățiilor?
„Marea cheie principală a bogățiilor”, a spus Hill, „nu este nimic mai mult sau mai puțin decât autodisciplina necesară pentru a te ajuta să iei stăpânirea deplină și completă a propriei tale minți. Amintește-ți, este profund semnificativ că singurul lucru asupra căruia ai control complet este propria ta atitudine mentală”.
Preluarea completă a propriei mele minți ar fi o aventură de-o viață, dar era una de care eram entuziasmat să o încep.

Poate că cartea lui Hill nu va fi propria ta cheie principală, dar îți promit că vei găsi o carte cu instrucțiuni despre cum să-ți faci viața să funcționeze dacă continui să cauți. Ar putea fi *Puterea acum* de Eckhart Tolle, *Ultimul cuvânt la putere* de Tracy Goss, *Castelul lui Frankenstein* de Colin Wilson sau *Cei șase stâlpi ai stimei de sine* de Nathaniel Branden. Toate acele cărți ar fi lucrat la transformarea principală pentru mine și toate m-au dus mai sus pe scara motivațională. Propria ta cheie ar putea proveni chiar din literatura spirituală aleasă de tine. Îl vei găsi când ești gata să cauți. Te așteaptă acolo.

12. Pune-ți biblioteca pe roți

Una dintre cele mai mari oportunități de a vă motiva astăzi constă în modul în care vă folosiți timpul de conducere.

Nu mai există nicio scuză pentru ca timpul petrecut în mașină să fie un timp nefuncțional sau frustrant sau un timp care nu este motivant. Cu marea varietate de casete audio și CD-uri disponibile acum, vă puteți folosi timpul pe drum pentru a vă educa și a vă motiva în același timp.

Când ne folosim timpul în mașină pentru a asculta pur și simplu hip-hop sau pentru a blestema traficul, ne subminăm propriul spirit. Mai mult decât atât, ascultând programe de „știri" de tip tabloid pentru o perioadă prea lungă de timp, obținem de fapt o viziune distorsionată asupra vieții. Programele de știri de astăzi au un singur scop: să șocheze sau să întristeze ascultătorul. Cele mai vulgare și îngrozitoare povești din jurul statului și națiunii sunt căutate și găsite.

Am experimentat asta direct când lucram pentru un cotidian. Am văzut cât a intrat în panică biroul orașului dacă nu existau crime sau violuri în acea zi. Am urmărit cum au sfâșiat poveștile de televiziune pentru a vedea dacă o știre dintr-un alt stat ar putea fi suficient de groaznic pentru a salva prima

pagină. Dacă nu există nicio înec, vor merge fără tragere la un caz aproape de înec. Nu este nimic în neregulă cu asta. Nu este imoral sau lipsit de etică. Hrănește foamea publicului de vești proaste. Este exact ceea ce își doresc oamenii, deci, într-un fel, este un serviciu.

Dar atinge cele mai dăunătoare proporții atunci când ascultătorul obișnuit al unui radio auto crede că toate aceste vești proaste sunt o reflectare adevărată și corectă a ceea ce se întâmplă în lume. Nu este. Este selectat în mod deliberat pentru a condimenta emisiunea și a-i face pe oameni să asculte. Este conceput pentru a îngrozi, pentru că oamenii îngroziți sunt un public captivat și agenților de publicitate le place așa.

Mass-media a găsit și modalități de a extinde poveștile care sunt cu adevărat oribile, astfel încât să nu le auzim o singură dată. Dacă un avion se prăbușește, putem asculta toată săptămâna când anchetatorii caută printre epave și membrii familiei plâng înaintea microfoanelor. O săptămână mai târziu, redarea ultimelor cuvinte ale piloților găsiți în cutia neagră, în aer,

extinde povestea și mai mult.
Între timp, în timp ce suntem lipiți de posturile noastre de știri, siguranța aeriană este mai bună ca niciodată. Literal, milioane de avioane decolează și aterizează fără incidente. Decesele pe pasager milă sunt în scădere în fiecare an, pe măsură ce tehnologia pentru zborul sigur se îmbunătățește. Dar asta este o veste? Nu. Și pentru că programul meu de seminar cere să călătoresc mult cu avionul, pot vedea de aproape ce a făcut așa-numitele „știri" asupra psihicului nostru. Simpla turbulență în aer va face ca ochii colegilor mei de pasageri să se mărească și mâinile lor să le strângă îngrozite de cotiere.
Programarea negativă a minții noastre a avut un impact uriaș asupra noastră.
Dacă am fi mai selectivi în ceea ce privește modul în care ne programăm mintea în timp ce conducem, am putea avea câteva descoperiri interesante în două domenii importante: cunoștințe și motivație. Acum există sute de

 serie de cărți audio despre automotivare, despre cum să folosim internetul, despre sănătate, despre stabilirea obiectivelor și despre toate subiectele utile la care trebuie să ne gândim dacă vom crește.
După cum a spus odată Emerson: „Devenim ceea ce ne gândim toată ziua". (Am auzit prima dată acea propoziție, cu ani în urmă, în timp ce conduceam cu mașina mea, ascultând un program audio Earl Nightingale!) Dacă lăsăm ceea ce ne gândim la întâmplare sau la un post de radio tabloid, atunci pierdem o mare măsură de control asupra propriilor noastre minți.
Mulți oameni conduc astăzi o mare parte din timp. Cu cărțile audio motivaționale și educaționale, s-a estimat că șoferii pot primi echivalentul unui semestru întreg la facultate cu trei luni de conducere. Cele mai multe biblioteci au secțiuni mari dedicate cărților audio, iar toate cele mai bune și toate cărțile audio actuale sunt acum disponibile pe site-urile vânzătorilor de cărți de pe Internet.
Sunt toate programele motivaționale eficiente? Nu. S-ar putea ca unii să nu te miște deloc. De aceea este bine să citiți recenziile clienților înainte de a cumpăra un program audio de pe Internet.
Dar au fost atât de multe ori când un sunet motivațional excelent redat în mașina mea a avut un impact pozitiv asupra stării mele de spirit și asupra capacității mele de a trăi și de a lucra cu entuziasm.
Un moment iese în evidență în memoria mea mai presus de toate celelalte, deși au fost sute. Conduceam într-o zi cu mașina, ascultând serialul audio clasic al lui Wayne Dyer, *Choosing Your Own Greatness.* La sfârșitul unui argument lung și emoționant pentru a nu face ca fericirea noastră să depindă de un obiect material care se află acolo în viitorul nostru, Dyer a spus: „Nu există nicio cale către fericire. Fericirea este calea".

Acel gând mi-a trecut în minte în acel moment și nu l-a părăsit niciodată. Nu este un gând „original”, dar prezentarea blândă a lui Dyer, atât de plină de bucurie senină și rostită atât de fără efort, m-a schimbat într-un mod pe care niciun volum străvechi de înțelepciune nu l-ar putea avea vreodată. Aceasta este una dintre puterile formei de învățare audiobook: simulează o experiență individuală extrem de intimă.
Wayne Dyer, Marianne Williamson, Caroline Myss, Barbara Sher, Tom Peters, Nathaniel Branden, Earl Nightingale, Alan Watts și Anthony Robbins sunt doar câțiva motivatori ale căror casete mi-au schimbat viața. Îți vei găsi propriile preferate.
Nu trebuie să găsești timp să mergi să citești la bibliotecă. Uita de biblioteca. Deja conduci intr-unul.

13. Planifică-ți cu siguranță munca

Unii dintre noi ar putea crede că suntem prea deprimați acum pentru a începe un nou curs de motivație personală. Sau suntem prea supărați. Sau suntem prea supărați de anumite probleme.
Însă Napoleon Hill a insistat că acesta este momentul perfect pentru a învăța una dintre cele mai neobișnuite reguli ale vieții: „Există o regulă imbatabilă pentru stăpânirea durerilor și a dezamăgirii, și aceasta este transmutarea acelor frustrări emoționale printr-o muncă cu siguranță planificată. Este o regulă care nu are egal”.
Odată ce ne facem imaginea despre cine vrem să fim, „lucrarea cu siguranță planificată” este următorul pas pe cale. Munca cu siguranță planificată inspiră energia scopului. Fără el, suferim de un tip ciudat de tulburare de deficit de intenție. Suntem lipsiți de intenție. Nu știm unde mergem sau ce facem.
Când eram instructor de formare la o companie de gestionare a timpului în urmă cu mulți ani, am învățat oamenii din afaceri cum să maximizeze timpul petrecut la locul de muncă. The

Ideea principală a fost aceasta: O oră de planificare economisește trei ore de execuție.
Cu toate acestea, majoritatea dintre noi nu simt că avem timp pentru acea oră de planificare. Suntem prea ocupați cu curățarea problemelor de ieri (care au fost cauzate de lipsa de planificare). Încă nu vedem că planificarea ar fi cea mai productivă oră pe care o petrecem. În schimb, rătăcim inconștient la locul de muncă și reacționăm la crize. (Din nou, majoritatea rezultă dintr-o eșec de planificare.)
O întâlnire planificată cu atenție poate dura o treime din timpul pe care îl ia o întâlnire gratuită neplanificată. O zi planificată cu atenție poate dura o treime din timpul unei zile libere neplanificate.
Prietenul meu Kirk Nelson conduce un personal mare de vânzări la un post de radio important. Succesul său în viață a fost moderat până când a

descoperit principiul muncii bine planificate. Acum își petrece două ore în fiecare weekend pe computer, planificând săptămâna viitoare.
„A făcut toată diferența în lume”, a spus el. "Nu numai că obțin de trei ori mai mult decât munca, dar mă simt atât de controlat. Săptămâna pare săptămâna mea. Munca se simte ca munca mea. Viața mea se simte ca viața mea." Este imposibil să lucrezi cu un sentiment definit de scop și să fii deprimat în același timp. Munca atent planificată vă va motiva să faceți mai mult și să vă faceți mai puține griji.

14. Treceți-vă gândurile

Dacă ați antrenat sau ați lucrat vreodată cu copii care joacă baschet, știți că cei mai mulți dintre ei au tendința de a dribla doar cu o singură mână - cea atașată brațului lor dominant.
Când observi un copil care face asta, ai putea să-l chemi deoparte și să-i spui: „Billy, driblezi doar cu

---

o mână de fiecare dată, iar apărătorul te poate apăra cu ușurință atunci când faci asta. Opțiunile tale sunt întrerupte. Trebuie să driblezi și cu cealaltă mână, pentru ca el să nu știe niciodată în ce direcție vei merge." În acest moment, Billy ar putea spune: "Nu pot." Și tu zâmbești și spui: "Ce vrei să spui că nu poți?"
Și Billy îți arată apoi că atunci când driblează cu mâna și brațul subdominante (mai slabe), mingea este peste tot. Deci, după părerea lui, nu poate.
„Billy”, spui tu. „Nu este că *nu poți,* ci doar că *nu ai făcut”.* Apoi îi explici lui Billy că cealaltă mână poate dribla la fel de bine dacă este dispus să exerseze. Este doar o chestiune de a înregistra suficiente sărituri. Este simpla formare a unui obicei. După suficientă practică de dribling cu cealaltă mână, Billy va afla că ai dreptate.
Același principiu este valabil și pentru reprogramarea propriilor noastre obiceiuri dominante de gândire. Dacă obiceiul nostru de gândire dominant este pesimist, tot ce trebuie să facem este să driblem cu cealaltă mână: să ne gândim la gânduri optimiste din ce în ce mai des până când ne simțim natural.
Dacă cineva m-ar fi întrebat (înainte să-mi încep călătoria către automotivare care a început cu Napoleon Hill) de ce nu am încercat să fiu mai orientat spre obiectiv și mai optimist, aș fi spus: „Nu pot. Pur și simplu nu sunt eu. N-aș ști cum”. Dar ar fi fost mai corect pentru mine să spun doar „Nu am făcut”.
Gândirea este la fel ca să arunci mingea de baschet. Pe de o parte, pot să gândesc pesimist și să construiesc acea parte a mea (este doar o chestiune de a renunța în mod repetat la acele gânduri). Pe de altă parte, pot să gândesc optimist – câte un gând pe rând – și să-mi construiesc *acest* obicei.

Automotivarea este o chestiune de cât de mult de control vrei să fii.

Am citit undeva că noi, oamenii, avem până la 45.000 de gânduri pe zi. Nu pot garanta acuratețea acestei cifre, mai ales că cunosc unii oameni care par să nu aibă mai mult de nouă sau 10. Cu toate acestea, dacă este adevărat că avem 45.000 de gânduri, atunci puteți vedea cât de răbdători trebuie să avem în privința întoarcerii unui obicei de gândire pesimistă.
Modelul general nu se va schimba după doar câteva sărituri pozitive ale creierului. Dacă ești pesimist, bio-computerul tău a fost cu adevărat programat puternic în această direcție. Dar nu durează mult până să apară un nou model. În calitate de fost pesimist, vă pot spune că se întâmplă cu adevărat, oricât de încet, dar sigur. Te schimbi. Câte un gând pe rând.
Dacă îl poți sări într-un fel, îl poți sări în celălalt.

15. Aprinde-ți dinamita leneșă

Henry Ford obișnuia să sublinieze colegilor săi că nu există nicio slujbă care să nu poată fi îndeplinită dacă ar fi dispuși să o descompună în bucăți mici. Și când ați rupt o lucrare, amintiți-vă să vă permiteți o mișcare lentă la începutul primei piese. Doar ia-o încet și ușor. Pentru că nu este important cât de repede o faci. Important este *că* o faci.
Cele mai multe dintre cele mai grele sarcini ale noastre par să nu se termine niciodată. Simplul gând de a face întreaga treabă, la un nivel ridicat de energie, este adesea prea dezamăgitor pentru a permite motivația să apară. Dar o modalitate bună de a te ușura în această motivație este să te comporți ca și cum ai fi cea mai leneșă persoană de pe planetă. (Nu a fost un lucru prea mare pentru mine!) Acceptând că îți vei face sarcina într-un mod lent și leneș,

nu există nicio anxietate sau teamă de a începe. De fapt, te poți distra chiar intrând în ea ca și cum ai fi într-o comedie cu încetinitorul, curgând în lucrare ca o persoană făcută din apă.
Dar paradoxul este că, cu cât începi ceva mai încet, cu atât vei termina mai repede.
Când te gândești pentru prima dată să faci ceva greu sau copleșitor, ești cel mai conștient de cum nu vrei să faci deloc. Cu alte cuvinte, imaginea mentală pe care o ai despre activitate, de a o face rapid și cu furie, nu este o imagine fericită. Așa că te gândești la modalități de a evita să faci treaba cu totul.
Gândul de a începe încet este un gând ușor. Și să o faci încet îți permite să începi efectiv să o faci. Prin urmare, se termină.
Un alt lucru care se întâmplă atunci când intră încet într-un proiect este că viteza te va depăși adesea fără ca tu să o forțezi. Așa cum ritmul natural din

interior te va pune în sincronizare cu ceea ce faci. Vei fi surprins cât de curând mintea ta conștientă încetează să forțeze acțiunea și subconștientul îți furnizează energie ușoară.
Așa că fă-ți timp. Începe leneș. În curând, sarcinile tale vor fi să păstrezi ritmul lent, dar persistent al acelei cântece hipnotice de pe albumul *Red Rose Speedway al lui Paul McCartney* , „Oh Lazy Dynamite”.
Dinamita trăiește în tine. Nu trebuie să fii înnebunit să declanșezi. Se aprinde la fel de bine la un chibrit lovit lent.
16. Alege-i pe cei câțiva fericiți
Pleacă politicos de prietenii care nu sprijină schimbările din viața ta.

Vor fi prieteni care nu. Vor fi geloși și speriați de fiecare dată când vei face o schimbare. Ei vor vedea noua ta motivație ca pe o condamnare a propriei lipse a acesteia. În moduri subtile, te vor aduce înapoi la ceea ce ai fost înainte. Atenție la prietenii și familia care fac asta. Ei nu știu ce fac.
Oamenii cu care petreci timpul îți vor schimba viața într-un fel sau altul. Dacă te asociezi cu cinici, ei te vor trage în jos cu ei. Dacă te asociezi cu oameni care te susțin să fii fericit și de succes, vei avea un avans în a fi fericit și de succes. De-a lungul zilei avem multe opțiuni cu privire la cine vom fi și cu cine vom vorbi. Nu vă concentrați doar spre aparatul de cafea și participați la bârfele negative, deoarece este singurul joc din oraș. Îți va epuiza energia și îți va înăbuși propriul optimism. Știm cu toții cine ne ridică și știm cu toții cine ne doboară. Este în regulă să începem să fim mai atenți cui îi dăm timpul.
În cartea sa inspirată, *Vindecarea spontană,* Andrew Weil recomandă: „Faceți o listă cu prietenii și cunoștințele în compania cărora vă simțiți mai viu, mai fericit, mai optimist. Alegeți unul cu care veți petrece ceva timp în această săptămână”.
Când ești într-o conversație cu un cinic, posibilitățile par să dispară. Un sentiment ușor deprimant de fatalism pare să preia conversația. Fără idei noi și fără umor inovator. „Cinicii”, a observat președintele Calvin Coolidge, „nu creează”. Pe de altă parte, entuziasmul pentru viață este contagios. Și a fi într-o conversație cu un optimist ne deschide mereu pentru a vedea din ce în ce mai multe posibilități ale vieții.

Kierkegaard a spus odată: „Dacă ar fi să-mi doresc ceva, nu mi-aș dori bogăție și putere, ci simțul pasionat al potențialului, pentru ochiul care, mereu tânăr și înfocat, vede posibilul. Plăcerea dezamăgește, posibilitatea niciodată”.

17. Învață să joci un rol

Viitorul tău nu este determinat de personalitatea ta. De fapt, personalitatea ta nici măcar nu este determinată de personalitatea ta. Nu există în tine niciun cod genetic care să determine cine vei fi. *Tu ești gânditorul* care determină cine vei fi. Cum te *comporți* este cine devii.

Un alt mod de a vedea care ar putea fi conținut în aceste gânduri legate de Leonard Nimoy de *la Star Trek* : "Spock a avut un efect mare, mare asupra mea. Sunt mult mai asemănător cu Spock astăzi decât atunci când am jucat rolul pentru prima dată în 1965, încât nu m-ai recunoaște. Nu vorbesc despre aparență, ci despre procesele *de gândire* .

Vei aduna energie și inspirație fiind personajul pe *care* vrei să-l joci.

Am luat un curs de actorie în urmă cu câțiva ani, pentru că m-am gândit că mă va ajuta să fac față fricii mele copleșitoare de scenă. Dar am învățat ceva mult mai valoros decât să mă relaxez în fața unei mulțimi. Am învățat că emoțiile mele erau instrumente pe care să le folosesc, nu forțe demonice. Am învățat că emoțiile mele sunt ale mele cu care să lucrez și să mă schimb după bunul plac. Deși citisem *de* nenumărate ori că propriile noastre gânduri deliberate ne controlează emoțiile și că sentimentele pe care le avem sunt toate cauzate de ceea ce gândim, nu am avut încredere în acel concept ca fiind real, pentru că nu a fost întotdeauna simțit real.

Pentru mine, am simțit mai degrabă că emoția este un lucru atotputernic care ar putea să-mi depășească gândirea și să strice o zi bună (sau o relație bună). A fost nevoie de un profesor de actorie grozav, Judy Rollings, și de propriile mele lupte lungi cu interpretarea scenelor dificile pentru a-mi arăta că emoțiile mele ar putea fi într-adevăr sub controlul complet al minții mele. Am aflat că mă pot motiva gândind și acționând ca o persoană motivată, așa cum aș putea să mă deprim gândind și comportându-mă ca o persoană deprimată. Cu practică, linia fină dintre acțiune și a fi a dispărut.

Ne iubim actorii grozavi pentru că se pare că sunt *personajele* pe care le interpretează. Actorii săraci sunt cei care nu pot „fie” partea lor și, prin urmare, nu ne convinge de realitatea personajului lor. Urlăm la oamenii aceia. O numim actorie proastă.

Cu toate acestea, nu realizăm că noi înșine ratăm aceleași oportunități în viață atunci când nu putem „fi” persoana care *ne* dorim să fim. Nu este nevoie de circumstanțe autentice pentru a fi cine vrei să fii. Este nevoie doar de repetiție.

18. Nu face doar ceva... stai acolo

Multă vreme, singur, stai liniștit, absolut singur. Relaxează-te complet. Nu permiteți televizorul sau muzica să fie pornite. Doar fii cu tine însuți. Fii atent la ce se întâmplă. Simțiți-vă sentimentul de apartenență la tăcere. Observați perspectivele care încep să apară. Observă-ți relația cu tine însuți

care începe să devină mai bună, mai moale și mai confortabilă.
Starea în liniște permite vieții tale adevărate de vis să-ți dea indicii și sclipici de motivație. În această viață civilizată, interactivă și bogată în informații de astăzi, fie îți trăiești visul, fie îl trăiești pe cel al altcuiva. Și dacă nu tu

---

da-ți propriului tău vis timpul și spațiul de care are nevoie pentru a se formula, vei petrece cea mai bună parte a vieții tale pur și simplu ajutându-i pe alții să-și devină *visele* realitate.
„Toate necazurile omului, a spus Blaise Pascal, provin din incapacitatea lui de a sta singur, în liniște, într-o cameră pentru o perioadă de timp”.
Observați că el nu a spus *unele* dintre necazurile omului, ci *toate.*
Uneori, în seminariile mele despre motivație, o persoană mă întreabă: „De ce primesc cele mai bune idei când sunt la duș?”
De obicei, o întreb pe persoană: „Când mai ești în timpul zilei singur cu tine, fără nicio distragere a atenției?”
Dacă persoana este sinceră, răspunsul nu este *niciodată.*
Ideile grozave ne vin la duș când este singurul moment al zilei când suntem complet singuri. Fără televiziune, fără filme, fără trafic, fără radio, fără familie, fără animale de companie vorbăreț — nimic care să ne distragă mintea de la a conversa cu ea însăși.
„Gândirea”, a spus Platon, „este sufletul care vorbește singur”.
Oamenii se tem că vor muri de plictiseală sau de frică dacă sunt singuri pentru o perioadă de timp. Alți oameni au devenit atât de dependenți de distragere a atenției încât ar considera că stau singuri ca într-un rezervor de privare senzorială.
Adevărul este că singura motivație reală pe care o experimentăm vreodată este *automotivarea* care vine din interior. Și să fim singuri cu noi înșine ne va oferi întotdeauna idei motivante dacă rămânem cu procesul suficient de mult.
Cel mai bun mod de a înțelege cu adevărat lumea este să te îndepărtezi de ea. Entropia psihică - balansul de dispoziție între plictiseală și anxietate - apare atunci când îți permiți să devii confuz de un input masiv. Fiind mereu ocupat, lipit de telefonul mobil, afară

---

lumea toată ziua, fără timp să reflectați, vă veți garanta un eventual sentiment copleșitor de confuzie.
Cura este simplă și nedureroasă. Procesul este necomplicat. „Nu trebuie să părăsiți camera”, a spus Franz Kafka. "Rămâi așezat la masa ta și ascultă. Nici măcar nu asculta. Așteaptă pur și simplu. Nici măcar nu aștepta. Fii

destul de nemișcat și solitar. Lumea ți se va oferi în mod liber să fii demascat. Nu are de ales, se va rostogoli în extaz la picioarele tale." Cu alte cuvinte, nu face doar ceva... stai acolo.

19. Folosește-ți substanțele chimice ale creierului

Există droguri cu care te poți motiva pentru a te motiva și nu mă refer la amfetamină sau crack (o formă mortală de joacă pentru copii). În schimb, poți intra în acele substanțe chimice energizante din sistemul tău care se activează atunci când râzi... sau cânți... sau dansezi... sau alergi... sau îmbrățișezi pe cineva. Când te distrezi, chimia corpului tău se schimbă și obții noi valuri biochimice de motivație și energie.

Și nu există nimic din ce faci care să nu poată fi transformat în ceva interesant și înălțător. Victor Frankl a scris relatări uimitoare despre viața sa în lagărele de concentrare naziste și despre modul în care unii prizonieri și-au creat universuri noi în propriile lor minți. Ar putea suna absurd, dar oamenii cu adevărat imaginativi își pot accesa creativitatea chimică interioară în singurătatea unei celule de închisoare.

Nu continua să încerci să ieși în afara ta, căutând ceva distractiv. Nu este acolo nicăieri. Este înăuntru. Oportunitatea de a te distra este în propriul tău sistem energetic - sinergia ta a inimii și a minții. Acolo o vei găsi.

Fran Tarkenton, membru al Hall of Fame din fotbalul profesionist, vă recomandă să vă uitați la orice sarcină pe care o faceți ca fiind distractiv. „Dacă nu este distractiv”, spune el, „nu o faci bine”.

Oamenii care se îmbolnăvesc de marijuana constată adesea că pot râde de orice. Problema cu ei este că ei cred că acest tip de „distracție” este inerentă marijuanei. Nu este. Capacitatea de distracție era deja acolo înăuntru

ei. Marijuana le-a deschis în mod artificial. Dar prețul fizic și psihologic plătit pentru o deschidere atât de drogată nu merită mare. (Mi-aș dori să nu știu asta de prima mână, dar știu.) Prețul pe care îl plătesc consumatorii de droguri este următorul: stima lor de sine suferă pentru că nu și-au *creat* distracția pe care s-au bucurat – au crezut că drogurile le-au făcut asta pentru ei. Așa că ei continuă să se micșoreze, cu cât folosesc mai mult, în paranoia și dezgustul de sine. În curând vor folosi medicamentul doar pentru a se simți normal.

William Burroughs, un fost dependent de droguri și autor al cărții *Naked Lunch,* a descoperit ceva care era foarte interesant și amarnic pentru el după ce și-a revenit în sfârșit din dependențe.

„Nu există nici un sentiment pe care să-l poți lua pe droguri”, a spus el, „că nu poți avea fără droguri”.

Fă-ți un angajament față de tine pentru a găsi înaltele *naturale* de care ai nevoie pentru a rămâne motivat. Începe prin a afla ce influențează starea ta

de spirit și energie să râzi, să cânți, să dansezi, să mergi, să alergi, să îmbrățișezi pe cineva sau să faci ceva.
Apoi susține-ți experimentele spunându-ți că nu ești interesat să faci *ceva* care nu este distractiv. Dacă nu poți vedea imediat distracția în ceva, găsește o modalitate de a o crea. Odată ce ai făcut o sarcină distractivă, ai rezolvat problema automotivării.

---

20. Lasă liceul pentru totdeauna

Cei mai mulți dintre noi simt că am rămas blocați în liceu pentru totdeauna. Ca și cum s-ar fi întâmplat ceva acolo de care nu ne-am scuturat niciodată. Înainte de liceu, în copilăria noastră mai timpurie și mai lipsită de griji, eram niște visători creativi, plini de un sentiment nemărginit de energie și uimire.
Dar la liceu ceva s-a întors. Pentru prima dată în viața noastră, am început să ne temem de ce gândesc ceilalți despre noi. Dintr-o dată, misiunea noastră în viață a devenit *să nu ne fie jenă.* Ne era frică să arătăm rău, așa că ne-am gândit să nu ne asumăm riscuri.
Nu voi uita niciodată ceva ce i s-a întâmplat prietenului meu, Richard Schwarze, în liceu. (Acum este un fotograf respectat și nu va trebui să-i cer permisiunea pentru a spune această poveste despre el.) Într-o zi, Richard și cu mine mergeam acasă de la școală și dintr-o dată s-a oprit în loc, cu fața înghețată de groază. M-am uitat la el și l-am întrebat ce era în neregulă. Am crezut că era pe cale să sufere un fel de convulsii. Apoi și-a arătat pantalonii în jos și mi-a arătat fără cuvinte unde cureaua lui ratase o buclă!
„Mi-am petrecut toată *ziua* așa!” spuse el în cele din urmă. I-a fost imposibil să măsoare ce credeau toată lumea despre el când treceau pe lângă el pe holuri, văzând poate că centura a ratat o buclă. Prejudiciul adus reputației sale era probabil nereparat.
Acela a fost liceul.
Astăzi, când susțin seminariile mele despre motivație, îmi plac perioadele în care primesc întrebări din partea publicului. Dar de multe ori pot vedea pe fețele oamenilor privirile dureroase de adolescenți ale conștiinței de sine atunci când se gândesc la riscul de a pune o întrebare în fața grupului.

Acest obicei de a ne îngrijora mai mult despre ceea ce cred alții despre gândurile noastre decât despre propria noastră gândire începe de obicei în liceu, dar poate dura toată viața.
Este timpul să fim conștienți de ceea ce facem și, din nou, să părăsim liceul. Este timpul să ne întoarcem la acele vremuri de dinainte de liceu de creativitate inocentă și neînfricare socială și să ne inspirăm din acel fost eu.

Apropo, în sfârșit am venit cu o modalitate de a face față momentelor de liniște care umplu o sală de seminar atunci când pun întrebări. Mă duc la tablă și fac cinci cercuri. Apoi le spun publicului pe care obișnuiam să spun la cursurile mele: „Dacă nu există întrebări în acest moment, vom face o pauză”. Oamenii vor mereu să ia o pauză, așa că nu a existat prea mult stimulent pentru a pune întrebări. Dar întrebările sunt cea mai distractivă parte a unui seminar pentru mine, așa că am venit cu acest joc: *După cinci întrebări, luăm o pauză.* Acum găsesc oameni din public care îi îndeamnă pe cei din jurul lor să se alăture și să pună întrebări, astfel încât să ne putem lua pauza mai devreme. Deși este o modalitate artificială amuzantă de a porni dialogul pe care îl caut, ceea ce face cu adevărat este să reducă presiunea. Îi scoate pe participanți de la liceu.
Majoritatea oamenilor nu realizează cât de ușor pot crea neînfricarea socială pe care și-o doresc. În schimb, trăiesc ca și cum ar fi încă adolescenți, reacționând la judecățile imaginate ale altor oameni. Ei sfârșesc prin a-și proiecta viața în funcție de ceea ce ar putea gândi alți oameni despre ei. O viață concepută de un adolescent! Ai vrea unul?
Dar poți lăsa această mentalitate în urmă. Te poti motiva singur, fara a depinde de parerile celorlalti. Tot ce este nevoie este o întrebare simplă. Pe măsură ce Emerson a întrebat: „De ce felul în care mă simt ar trebui să depindă de gândurile din capul altcuiva?”

---

21. Învață să-ți pierzi calmul
Poți crea un sine căruia nu-i pasă atât de mult de ceea ce gândesc oamenii. Te poți motiva lăsând în urmă conștiința de sine dureroasă a liceului. Deoarece tendința noastră este să mergem atât de departe în direcția timidă, neasertivă, ar putea fi o supra-corecție profitabilă să adoptăm aceste comenzi interne: Arătați rău. Asumă-ți un risc. Pierde fața. Fii tu însuți. Împărtășește-te cu cineva. Deschide. Fii vulnerabil. Fii om. Ieși din zona ta de confort. Fii sincer. Experimentează frica. Fă-o oricum.
„Arătați-mi un tip căruia îi este frică să arate rău”, a spus actorul Rene Aubeijonois, „și vă voi arăta un tip pe care îl puteți învinge de fiecare dată”. Prima dată când am vorbit cu autorul și psihoterapeutul Devers Branden, a fost la telefon și ea a fost de acord să lucreze cu mine pentru a-mi construi propria încredere în sine și creșterea personală. Nu a trecut mult timp în conversația telefonică până când ea m-a întrebat despre vocea mea. — Sunt foarte interesată de vocea ta, spuse ea, cu un ton de curiozitate. În speranța că ar putea fi gata să-mi facă un compliment, i-am rugat-o să explice.
— Ei bine, spuse ea. "Este atât de lipsit de viață. Un adevărat monoton. Mă întreb de ce este asta."
Rușinat, nu aveam nicio explicație. Această conversație a avut loc cu mult înainte ca eu să devin un vorbitor profesionist și a trecut, de asemenea, cu

mult până când am luat vreodată vreo lecție de actorie. A trecut mult până am învățat și eu să cânt în mașina mea. Cu toate acestea, eram complet inconștient și foarte surprins că i s-a părut că mă întâlnesc cu o voce ca cineva din *Night of the Living Dead.*

Adevărul era că în acea perioadă din viața mea, trăiam speriat. Lucrurile nu mergeau bine pentru mine financiar, aveam probleme grave de sănătate în familia mea și aveam acel sentiment ușor de sinucidere care însoțește un sentiment din ce în ce mai mare de neputință față de problemele cuiva. (Acum cred că o modalitate prin care mulți bărbați își ascund temerile este să-și asume un fel de indiferență macho plictisitoare. Acum știu că asta am făcut. Că un psihoterapeut ar putea auzi asta imediat în vocea mea era deranjant, totuși.)

Încercând să înțeleg de ce am acoperit frica cu indiferență, mi-am amintit că în liceu, băieții „cool" erau întotdeauna cei mai puțin entuziaști. Ei au vorbit în monoton, emulându-și eroii James Dean și Marlon Brando. Brando a fost cel mai tare dintre toate. Era atât de indiferent și lipsit de entuziasm, încât nici nu-l puteai înțelege când vorbea.

Una dintre primele teme pe care mi le-a dat Devers Branden a fost să închiriez videoclipul *Gone with the Wind* și să studiez cât de neînfricat și-a dezvăluit Clark Gable latura feminină. Asta mi-a sunat ciudat. Gable o *femelă?* Știam că Gable a fost întotdeauna considerat un adevărat „om al bărbatului" în toate acele filme vechi, așa că nu puteam să înțeleg despre ce vorbea Devers sau cum m-ar ajuta.

Dar când am văzut filmul, a devenit ciudat de clar. Clark Gable și-a permis o gamă emoțională atât de mare de expresie, încât am putut identifica scene în care dezvăluia o latură distinct feminină a personalității personajului său. L-a făcut mai puțin bărbătesc? Nu. În mod curios, l-a făcut mai real și mai convingător.

Din acel moment, mi-am pierdut dorința de a mă ascunde în spatele unei persoane monotone indiferente. M-am angajat să merg pe drumul spre crearea unui eu care să includă

---

 o gamă mai largă de expresie, fără o preocupare nervoasă de a ieși ca bărbatul unui bărbat.

De asemenea, am început să observ cât de mult se pare că iubim vulnerabilitatea celorlalți, dar nu avem încredere în ea în noi înșine.

Dar putem învăța să avem încredere în el!

Doar puțin la început. Apoi putem construi acea vulnerabilitate până când nu ne este frică să ne deschidem într-un spectru din ce în ce mai largi de auto-revelație. Pierzând fața, ne conectăm la adevărata emoție a vieții. Și

dacă nu ies întotdeauna ca un bărbat indiferent? Sincer, draga mea, nu-mi pasă.

22. Omoara-ti televizorul

Fratele meu obișnuia să dețină un magazin de tricouri și unul dintre cele mai populare cămăși de vânzare spunea „Omoară-ți televizorul”. Am cumpărat acel tricou cu imaginea unui televizor aruncat în aer. Încă îi face pe oameni nervoși să se uite la el când îl port astăzi.

Îți poți schimba viața prin oprirea televizorului. Poate doar o seară pe săptămână, pentru început. Ce s-ar întâmpla dacă ai înceta să mai încerci să-ți găsești viață în emisiunile altora și ai lăsa propria ta viață să devină spectacolul de care te-ai prins?

Renunțarea la televizor este uneori terifiant pentru dependenții de electronice, dar nu vă fie teamă. Vă puteți detoxifia încet. Dacă te uiți prea mult la televizor și știi asta, s-ar putea să-ți fie util să pui această întrebare: *„Pe ce parte a paharului vreau să trăiesc?”* Când te uiți la televizor, îi urmărești pe alții fac ceea ce le place să facă pentru a-și câștiga existența. Acești oameni sunt pe partea inteligentă a paharului, pentru că se distrează, iar tu îi privești pasiv cum se distrează. Ei primesc bani, iar tu nu.

Nu este nimic *în neregulă* să-i vezi ocazional pe alții fac ceea ce le place să facă. Dar gospodăria medie face acum acest lucru timp de *șapte ore* pe zi! Trăiesc pe partea paharului care le va avansa viața? (Marii agenți de publicitate speră că nu.)

Iată un test bun pentru a determina dacă televizorul te motivează mai mult decât cărțile: Încearcă să-ți amintești ce ai vizionat la televizor cu o lună în urmă. Gândește-te bine. Ce efect au acele spectacole pe partea inspirată a creierului tău? Acum gândește-te la cartea pe care ai citit-o acum o lună. Sau chiar și e-zine-ul pe care l-ați citit săptămâna trecută. Care a făcut o impresie mai valoroasă și de durată? Ce formă de divertisment te conduce mai bine în direcția automotivării?

Astăzi, fascinația crescândă pentru accesul online este o îmbunătățire față de televiziune, mai ales dacă interacționați. Comunicarea în interiorul camerelor de chat atente și trimiterea și primirea de e-mailuri cresc creierul. Televiziunea face invers.

Groucho Marx a spus odată că a găsit televiziunea foarte educativă. „De fiecare dată când cineva îl aprinde”, a spus el, „merg în cealaltă cameră să citesc o carte”.

23. Ieși din cușca sufletului tău

Societatea noastră ne încurajează să căutăm confort. Majoritatea produselor și serviciilor promovate zi și noapte sunt concepute pentru a ne face mai confortabili și mai puțin provocați.

Și totuși, doar *provocarea* cauzează creșterea. Doar *provocarea* ne va testa abilitățile și ne va face mai buni. Doar provocarea și automotivarea de a

angaja provocarea ne vor transforma. Fiecare provocare cu care ne confruntăm este o oportunitate de a ne crea un sine mai abil.
Deci depinde de tine să cauți constant provocări cu care să te motivezi. Și depinde de tine să observi când

ești îngropat de viu într-o zonă de confort. Depinde de tine să observi când îți petreci viața, după imaginea poetului William Olsen, ca o floare „care trăiește sub vânt”.
Folosiți-vă zonele de confort pentru a vă odihni, nu pentru a trăi în ele. Folosiți-le în mod conștient pentru a vă relaxa și a vă restabili energia în timp ce vă pregătiți mental pentru următoarea provocare. Dar dacă folosești zone de confort pentru a trăi pentru totdeauna, ele devin ceea ce cântărețul rock Sting numește „cuștile tale de suflet”. Eliberează-te. Zboară departe.
Experimentați ceea ce a vrut să spună filozoful Fichte când a spus: „A fi liber nu înseamnă nimic. A deveni liber este ceresc”.

24. Rulați propriile piese de teatru

Proiectează-ți propriul plan de joc al vieții. Lăsați jocul să vă răspundă mai degrabă decât invers. Fii ca Bill Walsh, fostul antrenor principal al echipei San Francisco 49ers. Toată lumea a crezut că este un fel de excentric din cauza cât de mult își planifica piesele înainte de fiecare joc. Majoritatea antrenorilor așteptau să vadă cum se desfășura jocul, apoi răspundeau cu piese care reacționau la cealaltă echipă. Nu Bill Walsh. Walsh ar fi pasat pe margine cu o foaie mare de jocuri pe care echipa sa urma să le execute, indiferent de situație. A vrut ca cealaltă echipă să *-i răspundă.*
Walsh a câștigat o mulțime de Super Bowl-uri cu abordarea sa proactivă neortodoxă. Dar tot ceea ce a făcut a fost să acționeze în funcție de diferența crucială dintre a crea și a reacționa.
Îți poți crea propriile planuri în avans, astfel încât viața ta să- *ți răspundă.*
Dacă poți avea gândul că în orice moment viața ta este fie o creație, fie o reacție, poți să-ți reamintești continuu să creați

si planificare. „Creație” și „reacție” au aceleași litere în ele, exact; sunt anagrame. (Poate că de aceea oamenii alunecă atât de ușor dintr-unul și în celălalt.)
Mulți dintre noi putem petrece zile întregi reacționând fără să ne dăm seama. Ne trezim reacționând la știrile de la radioul cu ceas. Apoi reacționăm la sentimentele din corpul nostru. Apoi începem să reacționăm la soții sau copiii noștri. Curând ne urcăm în mașină și reacționăm la trafic, dând claxonul și folosind limbajul semnelor. Apoi, la serviciu, vedem un e-mail pe ecranul computerului nostru și reacționăm la asta. Reacționăm la

clienții proști și la șefii insensibili care ne invadează ziua. În timpul unei pauze, reacționăm la o chelneriță la prânz.
Acest obicei de a reacționa poate continua toată ziua, în fiecare zi. Devenim portari în jocul de hochei al vieții, cu puci care zboară spre noi neîncetat. Este timpul să joci o altă poziție. Este timpul să zburăm peste gheață cu pucul pe propriul baston gata să tragem la un alt gol.
Robert Fritz, care a scris unele dintre cele mai profunde și utile cărți despre diferențele dintre a crea și a reacționa, spune: „Când viața ta însăși devine subiectul procesului de creație, ți se deschide o experiență de viață foarte diferită – una în care ești implicat cu viața în însăși esența ei".
Planifică-ți ziua așa cum și-a planificat Bill Walsh meciurile de fotbal. Vedeți sarcinile viitoare ca piese pe care le veți rula. Te vei simți implicat în viața ta chiar în esența ei, pentru că vei încuraja lumea să- *ți răspundă* . dacă nu alegi să faci asta, viața pe care o vei obține nu va fi un accident. După cum spune un vechi proverb popular evreiesc: „O persoană care nu face o alegere face o alegere.

---

25. Găsește-ți Einsteinul interior

Data viitoare când vezi o poză cu Albert Einstein, realizezi că tu ești de fapt. Vedeți-l pe Albert Einstein și spuneți: „Iată-mă".
Fiecare om are capacitatea de a avea o formă de geniu. Nu trebuie să fii bun cu matematica sau fizica pentru a experimenta nivelul de geniu în gândirea ta. Pentru a experimenta nivelul creativ al gândirii lui Einstein, tot ce trebuie să faci este să-ți folosești în mod obișnuit imaginația.
Aceasta este totuși o recomandare dificilă de urmat pentru adulți, deoarece adulții s-au obișnuit să-și folosească imaginația pentru un singur lucru: îngrijorarea. Adulții vizualizează cele mai defavorabile scenarii toată ziua. Toată energia lor pentru vizualizare este canalizată în imagini colorate cu ceea ce se tem.
Ceea ce ei nu înțeleg este că îngrijorarea este o *utilizare greșită* a imaginației. Imaginația umană a fost concepută pentru lucruri mai bune. Oamenii care își folosesc imaginația pentru *a crea* cu ajutorul realizează adesea lucruri pe care îngrijoratorii nu visează niciodată să le realizeze, chiar dacă cei îngrijorați posedă IQ-uri mult mai mari. Oamenii care își accesează în mod obișnuit imaginația sunt adesea salutați de colegii lor drept „genii" – ca și cum „geniul" ar fi o caracteristică genetică. Ar fi mai bine înțeleși ca oameni care sunt exersați în *accesarea* geniului lor. Recunoașterea puterii acestui geniu în noi toți l-a determinat pe Napoleon să spună: „Imaginația stăpânește lumea".
În copilărie, ți-ai folosit instinctiv imaginația așa cum a fost intenționată. Ai visat cu ochii deschiși și ai inventat lucruri. Erai un credincios care visează cu ochii deschiși ziua și noaptea în creierul drept ai navigat pe un râu de

vise.

Dacă revii în acea stare de încredere în tine și visezi din nou, vei fi plăcut surprins de câte soluții inovatoare și imediate vei găsi la problemele tale. Einstein obișnuia să spună: „Imaginația este mai importantă decât cunoașterea”. Când am auzit prima dată că a spus asta, nu am știut ce vrea să spună. Am crezut întotdeauna că *cunoștințele suplimentare* sunt răspunsul la fiecare problemă dificilă. M-am gândit că dacă aș putea învăța doar câteva lucruri mai importante, atunci aș fi bine. Ceea ce nu mi-am dat seama a fost că tocmai ceea ce aveam nevoie să învăț nu era cunoașterea, ci priceperea. Ceea ce trebuia să învăț era abilitatea de a-mi folosi imaginația în mod proactiv.

Și odată ce am învățat această abilitate, prima sarcină a fost să încep să-mi imaginez viziunea despre cine voiam să fiu. Compozitorul Fred Knipe a scris odată un cântec despre asta. Era pentru coloana sonoră a unui videoclip produs pentru adolescenți despre cum să se vizualizeze reușind în ceea ce își doreau să facă:

"Asta ești tu / în cele mai sălbatice vise ale tale / faci cele mai sălbatice lucruri / nimeni altcineva nu le poate face. Dacă tu / doar iubești și păstrezi acele vise / cele mai sălbatice vise / te vei împlini."

Pentru a deveni realitate, trebuie să ne dezvoltăm puterea de a visa. Visarea, în sensul său proactiv, este o muncă puternică. Este etapa de proiectare a creării viitorului. Este nevoie de încredere și este nevoie de curaj. Dar cel mai mare lucru despre visarea activă nu este atingerea finală a scopului – cel mai mare lucru este ceea ce îi face visătorului.

Uită de atingerea literală a visului tău pentru moment. Concentrează-te doar să mergi pentru asta. Mergând pur și simplu după vis, te transformi *în* realitate.

26. Fugi spre frica ta

Cel mai bine păstrat secret din lume este că de cealaltă parte a fricii tale te așteaptă ceva sigur și benefic. Dacă treci chiar și printr-o cortină subțire de frică, vei crește încrederea pe care o ai în capacitatea ta de a-ți crea viața. Generalul George Patton a spus: „Frica ucide mai mulți oameni decât moartea”. Moartea ne ucide o singură dată și de obicei nici nu știm asta. Dar frica ne omoară iar și iar, uneori subtil și alteori brutal. Dar dacă continuăm să ne evităm temerile, ei ne vor urmări ca niște câini persistenti. Cel mai rău lucru pe care îl putem face este să închidem ochii și să ne prefacem că nu există.

„Frica și durerea”, spune psihologul Nathaniel Branden, „ar trebui tratate ca

semnale nu pentru a închide ochii, ci pentru a-i deschide mai larg”.
Închizând ochii, ajungem în cea mai întunecată dintre zonele de confort - îngropați de vii.
Biografia lui Janis Joplin, care a relatat moartea ei din cauza abuzului de alcool și droguri, a fost intitulată în mod potrivit *Buried Alive.* Pentru Janis, ca și atâtor oameni cu probleme similare, alcoolul a oferit un antidot artificial și tragic temporar împotriva fricii. Nu este întâmplător că în vechile zile de frontieră porecla pentru whisky era „curajul fals”.
A fost o perioadă în viața mea, nu cu mulți ani în urmă, când cea mai mare frică a mea era să vorbesc în public. Nici măcar nu a ajutat că frica de a vorbi în fața oamenilor era frica numărul unu a oamenilor, chiar mai mare decât frica de moarte. Acest fapt l-a determinat odată pe comediantul Jerry Seinfeld să sublinieze că majoritatea oamenilor ar prefera să fie în sicriu decât să rostească elogiul.
Pentru mine, a mers și mai adânc decât atât. În copilărie nu puteam da rapoarte orale de carte. M-aș ruga pe profesorii mei să mă dea drumul. M-aș oferi să fac chiar și două

---

trei rapoarte de carte *scrise* dacă nu trebuia să o fac pe cea orală.
Cu toate acestea, pe măsură ce viața mea a continuat, mi-am dorit să fiu vorbitor public mai mult decât orice. Visul meu a fost să-i învăț pe oameni de pretutindeni să învețe ideile care duc la auto-motivare, ideile pe care le învățasem. Dar cum aș putea face asta dacă frica de scenă m-a lăsat înghețat de frică?
Apoi, într-o zi, în timp ce conduceam în Phoenix, răsfoind posturile de radio căutând muzică bună, m-am întâlnit accidental cu un post religios unde un predicator histrionic striga: „Fugi spre frica ta! M-am grăbit să schimb stația, dar era prea târziu. În adâncul sufletului, știam că tocmai auzisem ceva ce trebuia să aud. Indiferent la ce stație m-am îndreptat, tot ce auzeam erau cuvintele acelui nebun: „Fugi spre frica ta!”
A doua zi tot nu mi-am putut scăpa din minte, așa că am sunat o prietenă de-a mea care era actriță. Am rugat-o să mă ajute să intru la un curs de actorie despre care mi-a povestit cândva. I-am spus că cred că sunt gata să-mi înving teama de a cânta în fața oamenilor.
Deși am trăit într-o stare ridicată de anxietate în primele săptămâni ale acelei cursuri, nu a existat o altă cale de a evita frica mea. Nu mai exista o modalitate reală de a fugi de ea, pentru că cu cât alergam mai mult, cu atât era mai răspândită. Știam că trebuie să mă întorc și să alerg *spre* frică, altfel nu voi trece niciodată prin ea.
Emerson a spus odată: „Cea mai mare parte a curajului este să fi făcut-o înainte”, iar acest lucru a devenit în curând adevărat pentru vorbirea mea în public. Frica de a o face poate fi vindecată doar făcând-o. Și în curând mi s-

a construit încrederea făcând asta din nou și din nou.
Goana pe care o avem după ce alergăm prin cascada fricii este cel mai energizant sentiment din lume. Dacă

sunteți mereu într-o dispoziție submotivată, găsiți ceva de care vă temeți și faceți-o - și urmăriți ce se întâmplă.

27. Creați modul în care vă relaționați

Nu ne putem crea cel mai adevărat sine fără a crea relații în acest proces. Relațiile sunt peste tot. Relațiile sunt totul. „Nu există un sfârșit pentru relație”, a spus liderul spiritual indian Krishnamurti. „Poate fi sfârșitul unei anumite relații, dar relația nu se poate termina niciodată. A fi înseamnă a fi înrudit.”
Am instruit multe corporații cu o serie de seminarii din patru părți. Primele trei părți sunt despre automotivare, iar partea finală este despre construirea relațiilor. Uneori, directorii executivi mă întreabă din față, înainte de antrenament, dacă nu am acel raport dezechilibrat.
„Nu ar trebui să ai mai mult din ea pentru construirea relațiilor?” întreabă ei. „La urma urmei, formarea echipei și relațiile cu clienții sunt cu siguranță mai importante decât automotivarea.”
Îmi susțin raportul. Nu ne putem raporta la alții dacă relația noastră cu noi înșine este slabă. Un angajament față de motivația personală este pe primul loc. Pentru că cine vrea să aibă o relație cu cineva care nu este motivat în niciun fel?
Când ajungem la a patra parte, construirea relațiilor, accentul se pune pe creativitate. Creativitatea este cel mai neglijat și totuși cel mai util aspect al construirii relațiilor.
În relații, cei mai mulți dintre noi gândesc mai degrabă cu emoțiile noastre decât cu mintea. Dar a gândi cu sentimentele noastre în loc de mintea noastră ne pune în starea lipsită de resurse pe care Colin Wilson o descrie ca fiind cu susul în jos.

Când privim relațiile ca oportunități de creativitate, ele devin întotdeauna mai bune. Când relațiile noastre se îmbunătățesc, suntem și mai motivați.
Fiica mea cea mică, Margie, era în clasa a patra când o fată foarte timidă din clasa ei și-a pus accidental un semn mare negru pe nas, cu un marker de neșters. Mulți dintre copiii din clasă au arătat-o cu degetul și au început să râdă. Fetița a rămas în cele din urmă redusă la lacrimi de jenă. La un moment dat, Margie s-a apropiat de fată pentru a o mângâia. (Profesoara uluită a lui Margie mi-a povestit această poveste.) Impulsiv, Margie a luat marcajul și și-a marcat propriul nas, apoi i-a întins markerul unui alt coleg și a spus: „Îmi place nasul meu așa. Ce zici de tine?”

În câteva clipe, toată clasa avea urme negre pe nas, iar fata timidă care plângea cândva râdea. La pauză, clasa lui Margie ieșea cu toții pe terenul de joacă cu nasul marcat și erau invidia școlii – evident, în ceva neobișnuit și „mișto”. Această poveste este interesantă pentru mine datorită modului în care Margie și-a folosit creativitatea și mintea în locul emoțiilor pentru a rezolva o problemă. S-a ridicat în mintea ei, unde se putea face ceva inteligent. Dacă și-ar fi folosit sentimentele pentru a gândi, ar fi putut exprima furia față de clasă pentru că a râs de fată, sau tristețea și depresia. De fiecare dată când iei în minte o problemă de relație, ai oportunități nelimitate de a deveni creativ. Dimpotrivă, atunci când trimiteți o problemă de relație în jos cu liftul în jumătatea inferioară a inimii, riscați să rămâneți blocat în problemă pentru totdeauna.

Asta nu înseamnă că nu ar trebui să simți nimic. Simte totul! Observă-ți sentimentele. Doar nu te gândi cu ei. Când trebuie rezolvată o problemă de relație, urcă-ți scara către cel mai creativ. În curând îți vei da seama că noi *creăm* relațiile pe care le avem în viața noastră; ele nu se întâmplă pur și simplu.

„Fiecare dintre noi suntem îngeri cu o singură aripă”, a spus artistul italian Luciano de Crescenzo, „și nu putem zbura decât îmbrățișându-ne unul pe altul”.

28. Încercați să ascultați interactiv

Principiul utilizării interactivității ca generator de creativitate nu se limitează la jocurile pe computer sau camerele de chat. Odată ce devenim pe deplin conștienți de acest principiu, putem găsi modalități de a deveni mai interactivi peste tot. Putem chiar să facem conversațiile cu familia și prietenii noștri mai interactive decât au fost cândva.

Cu toții avem anumiți asociați de afaceri sau membri ai familiei la care ne gândim la fel cum facem televizoare. Pe măsură ce ne vorbesc, avem sentimentul că știm deja ce vor spune. Acest lucru scade propriul nostru nivel de conștiință și se instalează o formă de lene mentală.

În timp ce în trecut am suferit doar pasiv prin monologuri ale altor oameni, acum putem începe să introducem mai multă interactivitate. În trecut, am fi punctat ascultarea somnoroasă cu cuvinte și expresii fără sens, cum ar fi „exact” și „iată”, dar nu ascultam cu adevărat. Dar această abordare pasivă ne schimbă pe noi înșine și pe oamenii pe care îi ascultăm.

„Când suntem ascultați”, a scris Brenda Ueland, „ne creează, ne face să ne desfășurăm și să ne extindem. Ideile încep de fapt să crească în noi și să prindă viață”.

Cu cât întrebările noastre devin mai atente, cu atât conversațiile sunt mai interactive. Căutați oportunități de interactivitate pentru a vă motiva la niveluri mai înalte de experiență.

29. Îmbrățișează-ți puterea voinței

Nu pot să vă spun câți oameni mi-au spus că nu au voință. Crezi la fel? Dacă crezi că nu ai voință, îți subminezi propriul succes. Toată lumea are voință. Pentru a citi această propoziție, trebuie să ai voință. Prin urmare, primul pas în dezvoltarea voinței tale este să-i accepți existența. Ai vointa la fel de sigur ca ai viata. Dacă cineva ar pune o greutate mare cu mreană pe podea în fața ta și ți-ar cere să o ridici și ai ști că nu poți, nu ai spune „Nu am putere". Ai spune: „Nu sunt *suficient de puternic"*. Nu „suficient de puternic" este un limbaj mai veridic, deoarece implică că ai *putea* fi suficient de puternic dacă ai lucra la el. De asemenea, înseamnă că *ai putere.*

La fel este și cu voința. Bineînțeles că ai voință. Când accepți acea bucată mică de tort de ciocolată, nu este pentru că nu ai voință. Este doar pentru că alegi să nu-l exerciți în acest caz.

Primul pas către construirea puterii de voință este să sărbătorești faptul că o ai. Ai voință, la fel ca mușchiul ăla din braț. Poate că nu este un mușchi foarte puternic, dar aveți acel mușchi.

Al doilea pas este să știi că puterea ta de voință, ca un mușchi al brațului tău, este a ta de dezvoltat. Tu ești responsabil să-l faci puternic sau să-l lași să se atrofieze. Nu este

---

 crescut de circumstanțe externe aleatorii. Puterea de voință este un proces volițional deliberat.

Când am părăsit facultatea pentru a intra în armată, unul dintre motivele pentru care am decis să mă înscriu a fost pentru că m-am gândit că m-ar putea ajuta să mă învețe să-mi dezvolt autodisciplina. Dar cumva nu fusesem conștient de „eul" în autodisciplină. Am vrut ca disciplina să-mi fie *dată* de altcineva. Am aflat în tabăra de pregătire că alții nu dau voință și autodisciplină. S-ar putea ca sergentul să fi fost persuasiv și inspirator (sau uneori terifiant), dar nu m-a putut *face* să fac nimic până nu am decis să o fac. Nimic nu s-a întâmplat până *nu am* generat voința de a face acest lucru.

Fă-ți o promisiune că vei fi clar și sincer cu privire la propria ta voință. Este mereu acolo.

30. Îndeplinește-ți micile ritualuri

Priviți-vă ca un șaman sau un vraci care trebuie să danseze și să cânte pentru a începe vindecarea.

Alcătuiește un ritual care să fie al tău și numai al tău — un ritual care va fi propria ta scurtătură către auto-motivare.

Pe măsură ce citiți aceste moduri diferite de a vă motiva, este posibil să fi observat că acțiunea este adesea cheia. *A face ceva* este ceea ce duce la a

face ceva. Este o lege a universului: un obiect în mișcare rămâne în mișcare. Marele jucător de baschet Jack Twyman obișnuia să înceapă fiecare sesiune de antrenament ajungând devreme pe teren și făcând 200 de lovituri la coș. Trebuiau întotdeauna să fie 200 de lovituri, pe care le număra și nu conta dacă se simțea deja pus la punct după 20 sau 30 de lovituri. A trebuit să tragă 200. Era ritualul lui și îl aducea întotdeauna într-o stare de automotivare pentru tot restul sesiunii de antrenament sau al jocului.

Prietenul meu Fred Knipe, acum scriitor de televiziune și comedian câștigător de premii Emmy, face ceva ce el numește „conduire după idei". Când are de realizat un proiect creativ major, se urcă în mașina lui și circulă prin deșertul de lângă Tucson până când încep să-i vină ideile. Teoria lui este că actul de a conduce îi dă părții stângi anxioase și logice a creierului său ceva de făcut, astfel încât partea dreaptă a creierului său poate fi eliberată pentru a sugera idei. Este ca și cum ai oferi copilului tău niște jucării cu care să se joace, astfel încât să poți citi e-mailul de seară pe computer.

În cartea sa despre scrierea de cântece, *Write from the Heart,* John Stewart scrie despre compozitorul și aranjatorul Glenn Gould, care avea un ritual pentru a găsi o nouă melodie sau o idee muzicală atunci când părea să fie blocat și nimic nu urma. Ar porni două sau trei radiouri în același timp, toate către posturi diferite. Stătea și compunea propria sa muzică în timp ce asculta muzică la cele trei radiouri. Acest lucru i-ar scurtcircuita mintea conștientă și ar elibera subconștientul creativ. Ar supraîncărca partea stângă a creierului, astfel încât dreapta să se deschidă și să creeze fără judecată.

Ritualul meu pentru a porni automotivarea este mersul pe jos. De multe ori în viața mea am avut o problemă care mi s-a părut prea copleșitoare pentru a face ceva, iar ritualul meu este să scot problema pentru o plimbare lungă și lungă. Uneori nu mă întorc ore întregi. Dar din când în când, în timpul plimbărilor mele, ceva iese din senin – o idee pentru o acțiune care va rezolva rapid problema.

Unul dintre motivele pentru care cred că acest ritual funcționează pentru mine este că un ritual *este* acțiune. A începe un ritual înseamnă a întreprinde o acțiune care duce la găsirea soluției. Vraciul dansator deja face ceva. Alcătuiește-ți mici ritualuri care vor acționa ca auto-începători. Te vor avea în acțiune înaintea ta

---

„simți ca" să intri în acțiune. Ritualurile depășesc întotdeauna ezitarea dvs. încorporată, astfel încât să vă puteți motiva într-un mod previzibil și controlabil.

Dacă nu ești scriitor, pictor sau poet, s-ar putea să te gândești chiar acum că acest lucru nu se aplică în cazul tău. Dar asta aș numi eroarea creativă. De fapt, întreaga voastră viață este a voastră să o creați. Nu există profesii „creative" care să se deosebească de altele, ca un club exclusivist.
Martin Luther King Jr. obișnuia să spună: „Fii un artist în orice faci. Chiar dacă ești măturator de stradă, fii Michelangelo al măturătorilor de stradă!"
31. Găsiți un loc de unde să veniți
Majoritatea oamenilor cred că se vor simți bine odată ce vor atinge un obiectiv. Ei cred că fericirea este *acolo* undeva, poate nici măcar nu prea departe, dar acolo tot la fel.
Problema cu amânarea să te simți bine cu tine până când atingi un anumit obiectiv este că s-ar putea să nu se întâmple niciodată. Și știi tot timpul că te străduiești pentru asta că s-ar putea să nu se întâmple niciodată. Deci, legându-ți fericirea de ceva ce nu ai încă, îți negi puterea de a-ți crea fericirea pentru tine.
Mulți oameni folosesc *nefericirea personală* ca pe un instrument, ca dovadă a propriei sincerități și compasiune. Totuși, așa cum subliniază elocvent Barry Kaufman în *To Love Is to Be Happy With,* a fi nefericit nu este necesar. Poți fi fericit și, de asemenea, să fii sincer. Poți fi fericit și, de asemenea, să fii plin de compasiune. De fapt, să iubești pe cineva în timp ce *nu* ești fericit nu arată deloc ca dragoste.
„Dragostea", spune marele profesor spiritual american, Emmet Fox, „îndeplinește rolul".
Compozitorul Fred Knipe mi-a vorbit recent despre modul în care noi, ființele umane, am învățat să folosim și să abuzăm

nefericire — a spus că a făcut o listă pentru mine cu motivele secrete pentru care oamenii cred că *ar trebui* să se simtă rău.
„Dacă mă simt rău, atunci asta dovedește că sunt o persoană bună", a spus el. "Sau, dacă mă simt rău, sunt responsabil. Dacă mă simt rău, nu rănesc pe nimeni. Dacă mă simt rău, înseamnă că îmi pasă. Poate că dacă mă simt rău, demonstrează că sunt realist și conștient. Dacă mă simt rău, înseamnă că lucrez la ceva." Această listă ne oferă o motivație puternică de a fi *nefericiți.*
Dar, așa cum a predat întotdeauna Werner Erhard (pionierul transformării personale) în binecunoscutele sale *seminarii* , fericirea este un loc din care să vină, nu în care să încerci să mergi.
L-am văzut odată pe Larry King intervievându-l pe Werner Erhard prin satelit din Rusia, unde locuia și lucra Erhard. Erhard a menționat că s-ar putea să se mute înapoi în Statele Unite în curând, iar Larry King l-a întrebat dacă venirea acasă îl va face fericit.
Erhard a făcut o pauză inconfortabil, pentru că, din punctul lui de vedere al vieții, nimic nu *ne face* fericiți. În cele din urmă a spus: „Larry, sunt deja

fericit. Asta nu m-ar face fericit, pentru că vin de la fericire la orice fac”. Fericirea ta este dreptul tău de naștere. Nu ar trebui să depindă de faptul că obții ceva. Începeți prin a-l revendica și folosiți-l pentru a vă face automotivarea distractivă *pe tot parcursul* și nu doar distracție la sfârșit.

32. Fii propriul tău discipol

Deci, de ce *susțin* că nu avem voință? Este o dorință greșită de a mă proteja? Există vreo răsplată secretă în a spune că nu am voință? Poate că dacă neg absolut existența voinței, nu mai sunt responsabil pentru dezvoltarea ei. A iesit din viata mea! Ce ușurare!

Dar, iată tragedia finală: dezvoltarea și utilizarea voinței este cel mai direct acces la fericire

și motivația pe care o voi avea vreodată. Pe scurt, negându-i existența, îmi închid spiritul.

Mulți oameni cred că voința și autodisciplina sunt ceva asemănător cu autopedepsirea. Dându-i acea conotație negativă, ei nu devin niciodată entuziasmați să o dezvolte. Dar autorul William Bennett ne oferă un mod diferit de a gândi. Autodisciplina, notează el în *Cartea Virtuților,* provine de la cuvântul „discipol”. Când ești autodisciplinat, pur și simplu te-ai hotărât – în chestiuni legate de voință – să devii propriul tău discipol.

Odată ce iei această decizie, aventura vieții tale devine mai interesantă. Începi să te vezi ca pe o persoană mai puternică. Câștigi respect de sine. Filosoful american Ralph Waldo Emerson obișnuia să vorbească despre războinicii de pe Insula Sandwich, care credeau că atunci când ucideau un om de trib inamic, curajul acelui inamic mort trecea în trupul viu al războinicului. Emerson a spus că același lucru ni se întâmplă și când spunem nu unei ispite. Puterea acelei ispite moarte trece în noi. Ne întărește voința.

Când rezistam unei mici tentații, luăm o putere mică. Când rezistăm unei tentații uriașe, luăm o putere uriașă.

William James ne-a recomandat să facem cel puțin două *lucruri* în fiecare zi pe care nu vrem să le facem - tocmai pentru motivul că nu vrem să le facem - doar pentru a menține voința în viață. Făcând acest lucru, ne menținem conștientizarea propriei noastre voințe.

33. Transformă-te într-un procesor de text

Dacă asociezi cuvântul „putere de voință” cu lucruri negative, cum ar fi tăgăduirea dură de sine și pedeapsa, vei

 slăbește-ți hotărârea de a o construi. Pentru a vă spori hotărârea, este adesea util să vă gândiți la noi asocieri de cuvinte.

Pentru halterofilii, *eșecul înseamnă succes.* Dacă nu ridică o greutate până

la punctul de „eșec”, mușchii lor nu cresc. Așa că s-au programat, prin repetare, să folosească cuvântul „eșec” în sens pozitiv.
Ei mai numesc ceea ce am numi „durere” ceva pozitiv: „arsura”. A ajunge la „arsură” este scopul! Veți auzi culturiștii strigându-se unii către alții: „Prăjiți-i!” Folosind în mod conștient limbajul motivat, ei dobândesc acces la puterea interioară prin folosirea voinței umane.
De asemenea, filosoful și savantul zen Alan Watts obișnuia să urască cuvântul „disciplină” pentru că avea atât de multe conotații negative. Cu toate acestea, știa că cheia pentru a vă bucura de *orice* activitate era disciplina. Așa că a înlocuit cuvântul „deprindere” cu „disciplină” și atunci când a făcut asta, a fost capabil să-și dezvolte propria autodisciplină.
Limbajul duce la putere, așa că fii conștient de potențialul creativ al limbajului pe care îl folosești și ghidează-l în direcția unei puteri mai personale.

34. Programați-vă biocomputerul

Dacă sunteți un consumator obișnuit al principalelor programe de știri, aparțineți unui cult foarte persuasiv și hipnotic. Trebuie să fii de-"programat". Începeți prin a modifica modul în care asculți bârfele radio electronice, știrile și emisiunile TV șoc și schlock. Programează toate gândurile negative, cinice și sceptice pe care le lași acum să curgă în mintea ta necontrolată când auzi știrile.

„Femeie fără cap găsită într-un bar cu topless!”

Acesta a fost un titlu real într-un ziar din New York. Lucram pentru un ziar din oraș,

---

și îmi amintesc cât de greu căutau redactorii din redacție cele mai șocante povești pe care le puteau găsi.
Știrea nu este știrea. Este *vestea proastă.* Este un șoc intenționat. Cu cât o accepți mai mult ca știre, cu atât crezi mai mult că „așa sunt lucrurile” și cu atât vei deveni mai fricos și mai cinic.
Dacă ne-am da seama exact cât de multă negativitate vulgară, pesimistă și manipulativă a fost introdusă în mod deliberat în fiecare ziar zilnic și în majoritatea emisiunilor de televiziune și a filmelor de la Hollywood, am rezista tentației de a ne inunda creierul cu gunoiul lor. Cei mai mulți dintre noi suntem mai atenți cu privire la ceea ce punem în rezervorul de benzină al automobilului nostru decât cu ceea ce punem în propriul nostru creier în fiecare noapte. Ne hrănim pasiv cu povești despre criminali în serie și crime violente, fără nicio conștientizare conștientă a alegerii pe care o facem.
Cum o schimbam? Prin griji pentru asta? Nu. În loc să te îngrijorezi de crimă și apatie și orice îți dorești să se schimbe în lume, este adesea foarte motivant să ții cont de cuvintele lui Gandhi, care a spus: „Trebuie *să fii* schimbarea pe care vrei să o vezi”.

Scriitorul și muzicianul din San Francisco Gary Lachman a scris un eseu captivant intitulat „World Rejection and Criminal Romantics" în care a observat: „Ted Bundy sunt cei care sunt acoperiți de televiziune, nu miile de autoactualizatori care lucrează la auto-transformare în liniște și anonim. Și este influența lor, nu cea a secolului Ted Bundy care modelează fețele acelui secol care vine." Adesea nu avem ocazia să sărim peste rapoartele din mass-media despre crime și scandal, așa că este important să ascultăm într-un mod care să programeze întotdeauna efectul. Suntem destul de buni să facem asta când trecem de

tabloide la linia de casă a magazinului alimentar. Le zâmbim chiar înainte de a citi că extratereștrii trăiesc la Casa Albă. Trebuie să luăm aceeași atitudine față de ceea ce trece drept mass-media „serioasă".

Odată ce te-ai priceput la a lua în considerare aspectele negative ale mass-media astăzi, fă-ți un pas mai departe: fă-ți propriile știri. Fii propria ta poveste de ultimă oră. Nu te uita la mass-media pentru a-ți spune ce se întâmplă în viața ta. *Fii* ce se întâmplă.

35. Deschide-ți cadoul

Exersați să fiți treaz în momentul prezent. Profită la maximum de conștientizarea acestei ore. Nu trăi în trecut (cu excepția cazului în care îți dorești vinovăție) și nu-ți face griji pentru viitor (dacă nu îți dorești frică), ci rămâi concentrat pe ziua de azi (în cazul în care îți dorești fericirea).

„Până nu vei putea să-ți pui atenția acolo unde vrei", a spus Emmet Fox, „nu ai devenit stăpân pe tine însuți. Nu vei fi niciodată fericit până nu vei putea determina la ce te vei gândi pentru următoarea oră". Există un timp pentru visare, planificare și stabilire creativă a obiectivelor. Dar odată ce ai terminat cu asta, învață să trăiești aici și acum. Vedeți-vă întreaga viață ca fiind cuprinsă chiar în această oră. Lasă microcosmosul să devină macrocosmos. Trăiește cuvintele poetului William Blake și descrierea lui despre iluminare:

„Să vezi o lume într-un grăunte de nisip
și raiul într-o floare sălbatică
ține infinitul în palmă
și veșnicia într-o oră".

Sir Walter Scott a spus că va schimba ani întregi plini de conformism fără minte cu *„o oră* de viață

aglomerat din plin cu acțiuni glorioase și plin de riscuri nobile." Este uimitor ce pot face oamenii care învață să se relaxeze, să acorde atenție și să se concentreze, apreciind ora prezentă și toate oportunitățile pe care le

conține.
Se spune că în America încercăm să cultivăm o apreciere a artei, în timp ce japonezii cultivă arta aprecierii. Și tu poți cultiva arta aprecierii. Apreciază această oră. Această oră, chiar acum, este o oportunitate pură.
Marele filozof francez Voltaire era pe patul de moarte când cineva l-a întrebat: „Dacă ai mai avea 24 de ore de trăit, cum le-ai trăi?” Voltaire spuse: „Pe rând”.

36. Fii un detectiv bun

În viața ta profesională, oricare ar fi ea, fii mereu curios. Când te întâlnești cu cineva, gândește-te la tine ca la un detectiv privat prost, dar prietenos. Pune întrebări. Apoi pune întrebări ulterioare. Și apoi lasă răspunsurile să te facă și mai curios. Lasă răspunsurile să sugereze și mai multe întrebări. Acest lucru vă va motiva la niveluri mai înalte de conștiință și interes.
Când pregătești o întâlnire cu cineva, pregătește-ți întrebările. Cultivează-ți curiozitatea. Nu vă pierdeți niciodată întrebările de pus. Majoritatea dintre noi facem invers. Ne pregătim *răspunsurile.* Repetăm ceea ce vom *spune*. Ne lustruim prezentarea și o întărim, fără să ne dăm seama că gazda noastră ar prefera să vorbească decât să ne asculte.
Dacă sunteți în afaceri, știți că atunci când clienții potențiali contractează pentru servicii pe termen lung, își doresc o companie care să fie cu adevărat interesată de ei, care să-i înțeleagă, care să fie un bun consultant pentru ei. La

arătați o perspectivă că sunteți cu adevărat interesat, trebuie să fiți persoana care pune cele mai atent întrebări. Pentru a convinge o companie că o înțelegeți, veți pune cele mai bune întrebări ulterioare, pe baza răspunsurilor sale. Pentru a convinge o companie că vei fi un bun consultant pentru ei pe parcursul contractului, îți vei *depăși* concurenții prin inventivitate și cantitatea întrebărilor tale. Curiozitatea ta va aduce afacerea. Dar nu te poți baza doar pe întrebări impulsive, la fața locului. A fi pregătit este secretul. Pregătirea întrebărilor dumneavoastră este chiar mai importantă decât pregătirea prezentării serviciilor dumneavoastră.
Fostul antrenor de baschet din Indiana, Bobby Knight, spunea mereu: „Voința de a câștiga nu este la fel de importantă ca și voința de a te pregăti pentru a câștiga”. Acest lucru nu este util doar în afaceri. Dacă sunteți pe cale să aveți o conversație importantă cu soțul sau adolescentul, este foarte util să vă pregătiți mai degrabă curiozitatea decât prezentarea.
Când îți pregătești curiozitatea, se pare că mai ai o întrebare de pus înainte de a pleca, la fel ca locotenentul Columbo din vechea emisiune TV care se arată acum în reluări pe cablu. În calitate de personaj interpretat de Peter Falk, Columbo și-a dezarmat supușii punând atât de multe întrebări aparent improvizate. Ca un copil dezorganizat, dar fermecător de inocent, întreba

despre cele mai mici lucruri. În timp ce se pregătea să plece, se opri mereu la uşă, parcă şi-ar fi amintit lipsit de minte ceva ce a uitat să-l întrebe. „Scuzați-mă, domnule”, spunea el, scuzându-se. — Te-ar deranja dacă ți-aș mai pune o întrebare?

Marii constructori de relații învață în cele din urmă că vânzarea se duce cel mai adesea către partea cea mai interesată, iar cantitatea și calitatea întrebărilor tale vor măsura nivelul tău de interes. S-ar putea să vă gândiți că asta

Pagina 78 nu se aplică atât de mult pentru că nu ești în afaceri sau nu vinzi pentru a trăi. Dar țineți cont de cuvintele lui Robert Louis Stevenson: „Toată lumea trăiește vânzând ceva”.

În *Follow the Yellow Brick Road,* Richard Saul Wurman scrie despre fizicianul Isidor Isaac Rabi, care a câștigat un premiu Nobel pentru inventarea unei tehnici care le-a permis oamenilor de știință să cerceteze structura atomilor și moleculelor în anii 1930. Rabi a atribuit succesul său în fizică felului în care mama lui îl întâmpina când venea acasă de la școală în fiecare zi: „Ai pus întrebări bune astăzi, Isaac?”

Punând întrebări în relațiile tale, deja creezi relația și ești deja auto-motivat. Nu trebuie să așteptați ca celălalt să facă acest lucru.

37. Faceți o schimbare de relație

Motivează-te oferind *altcuiva* ideile necesare

automotivării. Poți avea orice experiență pe care ți-o dorești în viață pur și simplu oferind acea experiență altcuiva. John Lennon a numit-o „karma instantanee”.
În majoritatea relațiilor noastre, rămânem concentrați pe noi înșine. Suntem fascinați de felul în care „ne desprindem”. Monitorizăm în mod constant ceea ce cred alții acum despre noi. Trăim ca și cum oglinzile ne înconjoară. Norman Vincent Peale obișnuia să observe că oamenii timizi erau cei mai mari egomani de pe pământ, pentru că erau atât de concentrați pe ei înșiși. Puteți vedea asta atunci când observați limbajul corpului unei persoane timide. Privirea în jos și întoarcerea înăuntru. Învârtirea cu conștiință de sine — ca și cum ar fi fost înconjurată de oglinzi.

Când ne concentrăm asupra celeilalte persoane din relație, se întâmplă ceva paradoxal de puternic. Uitând de noi înșine începem să creștem. Am dezvoltat un întreg seminar în jurul acestui singur schimb. Se numește „Relation-Shift”.
Spencer Johnson, autorul cărții *The One-Minute Sales Person,* îl numește „paradoxul minunat: mă distrez mai mult și mă bucur de mai mult succes financiar, atunci când încetez să încerc să obțin ceea ce *îmi* doresc și încep să ajut alți oameni să obțină ceea ce *își* doresc”.
Dacă vrei să fii motivat, mută-ți inspirația către altcineva. Subliniază-i punctele forte ale celuilalt individ. Oferiți încurajare și sprijin. Oferă îndrumări în propria sa automotivare. Privește ce face pentru tine.

38. Învață să vii din spate

Progresul către obiectivele tale nu va fi niciodată o linie dreaptă. Va fi întotdeauna o linie accidentată. Vei urca și apoi vei coborî puțin. Doi pași înainte și un pas înapoi.
E un ritm bun în asta. Este ca un dans. Nu există ritm într-o linie dreaptă în sus.
Cu toate acestea, oamenii se descurajează când alunecă un pas înapoi după doi pași înainte. Ei cred că eșuează și că l-au pierdut. Dar nu au. Pur și simplu sunt în pas cu ritmul natural al progresului. Odată ce ați înțeles acest ritm, puteți lucra cu el și nu împotriva lui. Puteți planifica pasul înapoi.
În *Puterea optimismului,* Alan Loy McGinnis identifică caracteristicile optimiștilor cu mintea dură, iar una dintre cele mai importante este că optimiștii planifică întotdeauna reînnoirea. Ei știu dinainte că merg
 să rămână fără energie. „În fizică”, spune McGinnis, „legea entropiei

spune că toate sistemele, lăsate nesupravegheate, se vor rupe. Dacă nu este pompată energie nouă, organismul se va dezintegra”.
Pesimiștii nu vor să planifice reînnoirea, pentru că nu cred că ar trebui să

existe. Pesimiștii sunt gânditori cu totul sau nimic. Ei sunt întotdeauna jigniți când lumea nu este perfectă. Ei cred că a face un pas înapoi înseamnă ceva negativ despre întregul proiect. „Dacă aceasta ar fi o căsnicie bună, nu ar fi *trebuit* să reaprindem romantismul”, spunea un pesimist, respingând ideea de a face o a doua lună de miere. Dar un optimist știe că vor fi suișuri și coborâșuri. Iar un optimist nu este speriat sau descurajat de coborâșuri. De fapt, un optimist *plănuiește* pentru coborâșuri și pregătește modalități creative de a le face față. Vă puteți programa propriile reveniri. Puteți privi în viitor pe calendar și blocați timp pentru a vă reîmprospăta, a reînnoi și a vă recupera. Chiar dacă vă simțiți foarte „sunt” acum, este inteligent să planificați reînnoirea. Programează-ți propria revenire în timp ce ești în top. Construiește perioade mari de timp pentru a scăpa, chiar și pentru a scăpa de ceea ce iubești.

Dacă te surprinzi crezând că ești prea bătrân pentru a face ceva ce vrei să faci, recunoaște că acum asculți vocea pesimistă din interiorul tău.

Nu este vocea adevărului.

Poți să răspunzi. Puteți aminti vocea tuturor oamenilor din viață care și-au început viața din nou la orice vârstă și-au dorit. John Housman, actorul câștigător al premiului Emmy din *The Paper Chase,* a început să joace profesional când avea 70 de ani.

Am avut un prieten pe nume Art Hill, care și-a petrecut cea mai mare parte a vieții în publicitate. În inima lui, însă, și-a dorit mereu să fie scriitor. Așa că, la sfârșitul de 50 de ani, a scris două cărți care au fost publicate de o mică editură din

---

Michigan. Apoi, când avea 60 de ani, Hill a avut prima sa lansare națională cu *I Don’t Care if I Never Come Back,* o carte despre baseball publicată de Simon și Schuster. Cartea a fost un succes popular și de critică, iar pagina sa dedicată este ceva pe care îl prețuiesc mai presus de orice posesie pe care o dețin:

„Lui Steve Chandler — căruia îi păsa de scris, de mine și într-o zi a spus: „Ar trebui să scrii o carte despre baseball”. "

Nimănui nu-i pasă câți ani ai, în afară de tine. Oamenilor le pasă doar de ceea ce poți face și poți face orice vrei, la orice vârstă.

Dr. Monte Buchsbaum de la Școala de Medicină Mount Sinai din New York a fost unul dintre mulți oameni de știință care efectuează cercetări asupra efectelor îmbătrânirii asupra creierului. El constată că nu îmbătrânirea face ca un creier să devină mai puțin ascuțit, ci pur și simplu lipsa de utilizare. „Vestea bună este că nu există o mare diferență între un creier de 25 de ani și un creier de 75 de ani”, a spus Buchsbaum, care și-a folosit laboratorul de tomografie cu emisie de pozitroni pentru a scana creierul a peste 50 de voluntari normali, cu vârsta cuprinsă între 20 și 87 de ani.

Pierderea memoriei și pasivitatea mentală despre care credeam că sunt cauzate de îmbătrânire s-a dovedit acum a fi cauzate de simpla lipsă de utilizare. Creierul este ca mușchiul brațului tău: atunci când îl folosești, devine puternic și rapid. Când nu o faci, devine slab și încet.
Cercetările de la UCLA Brain Research Institute arată că circuitele creierului - dendritele care se ramifică între celule - cresc odată cu activitatea mentală.
„Orice lucru care este provocator din punct de vedere intelectual", a spus Arnold Scheibel, șeful Institutului, „poate servi probabil ca un fel de stimul pentru creșterea dendritică, ceea ce înseamnă că se adaugă la rezervele de calcul din creier".

Traducere: Te poți face mai inteligent.
„Cine ți-a spus că nu-ți poți crește inteligența?" întreabă dr. Robert Jarvik, inventatorul inimii artificiale. "Cine te-a învățat să nu încerci? Ei nu știau. Flechează-ți mintea. Dezvoltă-o. Folosește-o. Te va îmbogăți și îți va aduce dragostea de viață care prosperă pe adevăr și înțelegere."
Cercetările arată că matematicienii trăiesc mai mult decât oamenii din orice altă profesie și nu știam niciodată de ce. Acum, în studiile ulterioare făcute la UCLA, a existat o legătură directă între creșterea dendritei și longevitate. Activitatea mentală te ține în viață. Pierde-ți provocările mentale și viața însăși se estompează.
Nu asculta vocea din interior care vorbește despre vârsta ta, despre IQ-ul tău, despre istoria vieții tale sau despre orice te poate încetini. Nu te lăsa sedus. Poți începe o viață foarte motivată chiar acum, sporind provocările pe care le aduci creierului tău.

39. Vino în propria ta salvare

După un seminar pe care l-am ținut la Vancouver, Canada, Don Beach, directorul de vânzări al Benndorf Verster, una dintre afacerile de top din acel oraș, mi-a trimis o casetă cu o melodie pe care dorea să o aud.
A spus că i-a reamintit de ceea ce îi învățasem echipei lui despre stima de sine. Cântecul a fost o performanță live a vechiului duo de cântări populare, Sonny Terry și Brownie McGee. Cântecul se numește „Dragoste, adevăr și încredere". Este vorba despre modul în care urmărim cu prostie după iubire și încercăm să descoperim adevărul suprem, ignorând în același timp ceva mult mai vital pentru fericirea noastră: încrederea.

Refrenul melodiei sună așa: *„Dragoste și adevăr / poți găsi / oriunde, oriunde, oricând / dar poți spune doar „atât de mult" / odată ce încrederea a dispărut / nimic nu mai contează".*
Nu am cunoscut adevărata putere a încrederii în sine până când am început

să lucrez cu Dr. Nathaniel Branden și soția sa Devers Branden. Ambii sunt autori și psihoterapeuți la Institutul Branden pentru Stima de Sine și mi-au oferit cele mai puternice perspective pe care le-am primit vreodată despre modul în care operez ca ființă umană.
Cartea Dr. Branden, *The Six Pillars of Self-Esteem*, este diferită de orice altă carte de psihologie de pe piață, deoarece, pe lângă filosofia sa scrisă elocvent despre cum să construiești puterea interioară, conține și exerciții practice, puternice și ușor de utilizat pentru a-ți crește propria conștiință și stima de sine pentru un an întreg. Exercițiile lui de completare a propozițiilor sunt atât de eficiente și de incitante încât dacă le faci, pot spune fără nicio urmă de exagerare, poți obține terapie de creștere personală în valoare de zeci de mii de dolari la prețul unei singure cărți.
Înainte de a presupune că noțiunea de stima de sine a lui Branden este aceeași cu cea pe care o discută educatorii New-Age, trebuie să îi citiți munca și să-i ascultați casetele. Majoritatea oamenilor din ziua de azi cred că ceilalți ne pot acorda stima de sine. O astfel de gândire greșită duce la fenomene precum cursurile fără note și munca fără standarde de excelență. Poate ați auzit despre acel grup din Ligii Mici din Pennsylvania care a vrut să elimine păstrarea scorului din meciurile de baseball din cauza prejudiciului pe care pierderea îl aduce stimei de sine a copiilor.
Când confundăm răsfățul și răsfățul cu insuflarea stimei de sine, încurajăm cu adevărat creșterea copiilor mici, sensibili, care nu au forță interioară.

---

orice. Când vine timpul ca astfel de copii supralaudați și cu performanțe slabe să găsească succesul pe piața globală competitivă, ei vor fi confuzi, temători și ineficienți.
Conceptele predate de Nathaniel și Devers Branden sunt nemiloase din punct de vedere intelectual și lipsite de sentimente. Unele dintre cele mai bune idei merg înapoi în anii lui Branden în care a lucrat cu marele romancier și filozof obiectivist Ayn Rand.

Familia Branden m-a învățat cum să explorez în mod obiectiv slăbiciunile propriilor mele gândiri și să provoc auto-înșelarea care îmi submina eficiența în viață.
„A avea încredere în mintea cuiva și a ști că cineva este demn de fericire este esența stimei de sine”, scrie dr. Branden. „Valoarea stimei de sine nu constă doar în faptul că ne permite să *ne simțim* mai bine, ci că ne permite să *trăim* mai bine – să răspundem provocărilor și oportunităților cu mai multe resurse și mai adecvat.”
Cele două idei cuprinse în munca soților Branden care m-au ajutat cel mai mult sunt: 1) „Nu poți părăsi un loc în care nu ai fost niciodată”; și 2) „Nimeni nu vine”.

Obișnuiam să cred că pot *fugi* de toate gândurile și convingerile mele înfricoșătoare despre mine. Dar tot ceea ce a făcut vreodată a fost să creeze frici interne și conflicte mai profunde. Ceea ce aveam cu adevărat nevoie era să-mi aduc toate fricile în lumina soarelui și să le demistific. Odată ce am început sistematic să fac asta, am reușit să demontez acele temeri, așa cum o echipă de bombe demontează o bombă. Acceptarea și conștientizarea deplină a acelor temeri – și a comportamentului de auto-sabotare la care au condus – a fost „locul în care nu fusesem niciodată”. Odată ce eram în acel loc, puteam pleca.

Ideea că „nu vine nimeni” era oarecum terifiant de acceptat. Ideea că nimeni nu avea de gând să mă salveze din circumstanțele mele este o idee pe care s-ar putea să *nu o fi acceptat niciodată* . Acea idee semăna prea mult cu abandonul final. A contrazis toată autoprogramarea copilăriei mele. (Mulți dintre noi, chiar și ca adulți, elaborăm variații foarte elaborate și subtile pe tema „Îmi doresc pe mama mea”.) Familia Branden mi-a arătat că aș putea fi mult mai fericit și mai eficient dacă aș prețui independența și responsabilitatea de sine mai presus de dependența de altcineva.

Când accepți ideea că „nu vine nimeni” este de fapt un moment foarte puternic, pentru că înseamnă că *ești* suficient. Nu trebuie să vină nimeni. Îți poți gestiona singur problemele. Ești, într-un sens mai larg, potrivit vieții. Puteți crește și deveni puternic și puteți genera propria fericire.

Și în mod paradoxal, din acea poziție de independență se pot construi relații cu adevărat grozave, pentru că nu se bazează pe dependență și frică. Ele se bazează pe independență și iubire reciprocă.

Odată, într-o ședință de terapie de grup, un client al doctorului Branden l-a provocat pe principiul său că „nu vine nimeni”. "Dar Nathaniel", a spus clientul, "nu este adevărat. *Ai* venit!"

„Corect”, a recunoscut dr. Branden, „dar am ajuns să spun că nimeni nu este venire."

40. Găsește-ți scopul sufletului

De unde știi care este viața ta adevărată? Sau care este scopul sufletului tău? De unde știi cum să trăiești acest scop? Răspunsurile la aceste întrebări vă aparțin, dar trebuie *să profitați de* răspunsuri și să nu așteptați să vi se dea. Nimeni nu vă va da răspunsurile.

Un indiciu bun pentru a afla dacă vă trăiți adevărata viață este cât de mult vă este frică de moarte. Ți-e frică de moarte foarte mult, doar puțin sau deloc? „Când spui că îți este frică de moarte”, a scris David Viscott, „într-adevăr spui că ți-e teamă că nu ți-ai trăit adevărata viață. Această frică învelește

lumea într-o suferință tăcută”.
Când mitologicul Joseph Campbell ne-a recomandat să „ne urmăm fericirea”, mulți oameni l-au înțeles greșit. Ei credeau că intenționează să devină un căutător de plăcere, un hedonist egoist din „generația mea”. În schimb, a vrut să spună că, pentru a afla care ar putea fi viața ta adevărată, ar trebui să cauți indicii în orice te face fericit.
Ce te entuziasmează? Răspunzând la această întrebare, vei descoperi unde poți fi cel mai de folos. Nu poți să-ți trăiești adevărata viață dacă nu îi slujești pe oameni și nu îi poți servi foarte bine dacă nu ești entuziasmat de ceea ce faci.
Ce te face fericit? (Știu că am întrebat deja, dar teama care „acoperă lumea în suferință tăcută” vine din faptul că *nu* pun acea întrebare de destule ori.)
În propria mea viață profesională, am descoperit în sfârșit că predarea mă face fericit, scrisul mă face fericit, iar performanța mă face fericit. Mi-au trebuit mulți ani de nefericire pentru a ajunge în sfârșit la punctul de disperare necesar pentru a pune întrebarea: Ce mă face fericit?
Am fost directorul de creație pentru o agenție de publicitate și am câștigat o mulțime de bani producând reclame, întâlnindu-ne cu clienții și proiectând strategii de marketing. Aș fi putut face acest tip de muncă pentru totdeauna, dar frica mea oribilă de moarte a fost indiciul meu că nu îmi trăiam adevărata viață.

„Oamenii care trăiesc profund”, a scris Anais Nin, „nu se tem de moarte”. Nu trăiam profund. Și mi-a luat mult timp să obțin răspunsuri clare la întrebarea mea: Ce mă face fericit? Dar orice întrebare pe care ne-o punem destul de des va aduce în cele din urmă răspunsul corect. Problema este că renunțăm să mai întrebăm.

Din fericire pentru mine, în acest rar caz de persistență în fața unui disconfort extrem, nu am renunțat să întreb. Răspunsul mi-a venit sub forma unei amintiri – atât de colorat încât era aproape ca o scenă de film.
Conduceam noaptea cu mașina mea cu 10 ani mai devreme și eram la fel de fericit ca niciodată. De fapt, conduceam fără țintă, astfel încât să îmi pot păstra sentimentul de fericire păstrat și cuprins în mașina aceea – nu voiam ca nimic să-l întrerupă. A fost atât de profund încât a durat ore întregi.
Ocazia fusese un discurs pe care tocmai îl ținusem. Subiectul a fost recuperarea mea dintr-o dependență, iar în noaptea în care am vorbit aveam o febră atât de mare și îmi era atât de frică să vorbesc în public încât am încercat să anulez discuția. Gazdele mele nu ar auzi de asta.
Cumva am ajuns pe podium și, probabil pentru că febra și gripa mea erau atât de intense, am vorbit liber, fără precauție sau conștiință de sine. Cu cât vorbeam mai mult despre eliberarea de dependență, cu atât eram mai

entuziasmat. Creativitatea mea a crescut. Îmi amintesc că publicul râdea în timp ce vorbeam. Îmi amintesc că au sărit în picioare și au aplaudat când am terminat. A fost cea mai remarcabilă noapte din viața mea. Cumva, ajunsesem la oameni într-un mod în care nu mai ajunsesem niciodată până acum, iar propriile lor expresii de bucurie m-au ridicat mai sus decât fusesem vreodată.
A fost acea amintire a acelei nopți luminate de lună, conducând cu mașina mea, care mi-a revenit 10 ani mai târziu, după ce am

---

Am petrecut săptămâni întregi repetându-mi întrebarea: „Ce mă face fericit?" Acum aveam poza, dar habar n-aveam cum să acționez asupra ei. Dar cel puțin știam care este viața mea adevărată și știam că nu o trăiesc.
Apoi, într-o zi, unul dintre principalii mei clienți de publicitate mi-a cerut să angajez un vorbitor motivațional pentru o întâlnire mare de mic dejun pe care o aveau pentru personalul lor de vânzări. Nu știam pe nimeni în Arizona care să fie bun – singurii vorbitori motivaționali cu care eram familiarizat erau cei naționali ale căror casete le ascultasem atât de des în mașina mea, oameni precum Wayne Dyer, Tom Peters, Anthony Robbins, Alan Watts și Nathaniel Branden. Dar Alan Watts era mort – iar restul probabil era mult prea scump pentru micul nostru mic dejun.
Așa că l-am sunat pe Kirk Nelson, un prieten de-al meu care era director de vânzări la KTAR din Phoenix, și i-am cerut sfatul. „Singura persoană din Arizona care merită angajată este Dennis Deaton", a spus el. „Vorbește în toată țara și, de obicei, este rezervat, dar dacă poți să-l iei, fă, pentru că este grozav".
Am ajuns în cele din urmă la Deaton în Utah, unde ținea seminarii despre managementul timpului. A fost de acord să se întoarcă la Phoenix la timp pentru micul dejun și să țină o discuție motivațională de 45 de minute.
Kirk Nelson avea dreptate. Deaton a fost impresionant. El a ținut publicul fermecat în timp ce a spus povești care i-au ilustrat ideile despre puterea pe care oamenii o au asupra gândurilor lor și măiestria pe care o pot obține asupra gândirii lor. Când a terminat de vorbit și s-a întors la masa la care stăteam, i-am strâns mâna și i-am mulțumit și m-am trezit făcând un jurământ tăcut că într-o zi în curând voi lucra cu acest om.
Nu a trecut mult timp după aceea când el și cu mine lucram într-adevăr împreună. Era la o companie numită Quma

---

Learning, unitatea de instruire corporativă a Deaton cu sediul în Phoenix, Arizona. Deși am început cu Quma ca director de marketing - creând reclame, scripturi video și articole prin poștă directă -, în curând, am ajuns

la poziția de prezentator de seminar.
Primul meu mare fior a venit când eu și Deaton am fost invitați amândoi să vorbim la o convenție națională a companiilor de curățare a covoarelor. Era prima dată când împărțeam scena cu el și trebuia să merg primul. A fost în public când am vorbit și trebuie să recunosc că am muncit mai mult decât am muncit vreodată în viața mea pentru pregătirea acestui eveniment. Participanții l-au mai auzit pe Deaton la convențiile anterioare și l-au iubit, dar nu m-au auzit niciodată. După ce prezentarea mea s-a terminat, au aplaudat entuziasmați și când Deaton a trecut pe lângă mine în drum spre scenă, a radiat de mândrie în timp ce îmi strângea mâna. (Spre deosebire de mine, Dennis Deaton are foarte puțină gelozie profesională față de ceilalți vorbitori. S-a bucurat de succesul meu. Trebuie să recunosc că momentul meu preferat a avut loc când, după ce a fost prezentat, cineva din public a strigat tachinător: „Dennis cine?")
Mulți oameni devin confuzi și cred că a-și trăi adevărata viață înseamnă să ai noroc și să găsești undeva un loc de muncă potrivit cu un șef apreciativ. Ceea ce am ajuns să realizez este că îți poți trăi adevărata viață oriunde, în orice job, cu orice șef.
Mai întâi află ce te face fericit și apoi începe să faci asta. Dacă scrisul te face fericit și nu scrii pentru a trăi, pornește un buletin informativ al companiei sau propriul tău site Web. Când mi-am dat seama pentru prima dată că vorbirea și predarea mă făceau fericit, am început un atelier săptămânal gratuit. Nu am așteptat până mi s-a oferit ceva.

 Indiferent de obiectivul pe care vrei să-l atingi, îl poți atinge de 10 ori mai repede dacă ești fericit. În pregătirea și consultanța în vânzări, observ că vânzătorii fericiți vând cel puțin de două ori mai mult decât vânzătorii nefericiți. Majoritatea oamenilor cred că vânzătorii de succes sunt fericiți pentru că vând mai mult și câștigă mai mulți bani. Nu este adevărat. Ei vând mai mult și câștigă mai mulți bani *pentru că sunt fericiți.*
După cum spune personajul lui JD Salinger, Seymour, în *Fanny and Zooey,* „Această fericire este un lucru puternic!" Fericirea este cel mai puternic lucru din lume. Este mai energizant decât o ceașcă de espresso fierbinte într-o dimineață rece. Este mai expansiune mintea decât o doză de acid. Este mai îmbătător decât un pahar de șampanie sub stele.
Dacă refuzi să cultivi fericirea în tine, nu vei fi de un serviciu extraordinar celorlalți și nu vei avea energia pentru a crea cine vrei să fii. Nu există niciun scop mai bun decât acesta: să știi în timp ce te întinzi pe patul de moarte că ți-ai trăit adevărata viață pentru că ai făcut ceea ce te-a făcut fericit.
41. Ridică-te pe partea dreaptă
De când eram copil, am fost mereu intrigat de ideea că ai putea avea o zi

grozavă doar ridicându-te pe partea dreaptă a patului. Mai târziu în viață, în anii mei ca compozitor în mare parte fără succes, unul dintre puținele succese pe care le-am avut a fost cu o melodie country rock pe care am scris-o împreună cu Fred Knipe și Duncan Stitt. Se numea „Partea dreaptă a patului greșit”.

Astăzi, fascinația mea nu este atât de partea dreaptă a patului, cât de partea dreaptă a *capului* sau, mai precis, de partea dreaptă a creierului.

În anii 1930, chirurgii creierului au descoperit diferitele funcții ale celor două jumătăți ale creierului în timp ce lucrau

cu epileptici. În 1950, Roger W. Sperry de la Universitatea din Chicago (și mai târziu de la Cal Tech) a făcut cele mai mari descoperiri în descoperirea faptului că visele, energia și percepția creativă provin din partea dreaptă a creierului, în timp ce gândirea liniară, logică, pe termen scurt și miope vin din stânga.

Cea mai bună explicație a modului în care gândirea „întregul creier” depășește gândirea creierului stâng sau gândirea creierului drept este într-o carte scrisă de filozoful britanic Colin Wilson numită *Castelul lui Frankenstein.* Wilson dezvăluie că avem mai mult control asupra extragerii energiei vitale și ideilor creative din „creierul drept” decât ne-am dat seama vreodată. Și ceea ce stimulează cel mai mult creierul drept este un înalt simț al scopului.

Dacă ar trebui să cărați un sac greu de nisip prin oraș, creierul tău stâng s-ar putea supăra și ți-ar spune că faci ceva plictisitor și plictisitor. Cu toate acestea, dacă copilul tău ar fi rănit grav și ea ar cântări la fel ca uriașul sac de nisip, ai fi transportat-o la aceeași distanță până la spital, cu un val surprinzător de energie vitală (trimisă din creierul drept). Acesta este scopul creierului. Automotivarea devine din ce în ce mai incitantă pe măsură ce creierul stâng devine din ce în ce mai bun în a spune creierului drept ce să facă.

42. Lasă-ți tot creierul să se joace

Ratele de sinucidere scad în timpul războiului, deoarece mulți oameni încep să se simtă utili și provocați de destule ori în timpul zilei. Acest lucru le încurajează pentru ambele părți ale creierului în mod armonic. În vremuri mai puțin pline de evenimente, oamenii tind să alunece să folosească doar o parte a creierului și să rămână prinși să se simtă inutili.

Majoritatea oamenilor așteaptă inconștient o criză externă, cum ar fi o amenințare de faliment sau un atac asupra

 stradă sau incendierea casei lor sau un divorț nedorit, sau un război, pentru a le pune în gândirea întregului creier.

Dar acea utilizare greșită pasivă a creierului duce la o viață de reacție mai degrabă decât de creație. Când Oliver Wendell Holmes a spus „cei mai mulți oameni merg în morminte cu muzica lor încă în ele”, la fel de ușor ar fi putut spune că majoritatea oamenilor trăiesc doar în creierul stâng. Când Thoreau a spus că „majoritatea bărbaților duc vieți de disperare liniștită”, el descria cum este viața dacă rămâi prins în gândirea stângă, liniară, miop. Dar ironia este că creierul stâng a căpătat o reputație pe nedrept negativă, pur și simplu pentru că oamenii rămân prinși acolo. Când oamenii învață că creierul stâng este acolo pentru a se conecta cu cel drept, atunci acesta capătă o nouă putere și funcție. Când oamenii rămân prinși în gândirea liniară, plată și logică a creierului stâng și nu activează niciodată partea dreaptă creativă a creierului, își pierd dragostea pentru viață. Creierul drept prinde viață în timpul viselor noaptea, în timp ce creierul stâng doarme. Dar este posibil (după cum artiștii, poeții și sfinții pot atesta) să avem aceeași interacțiune bifață pe care am avut-o în copilărie, în timp ce suntem treji. Trebuie pur și simplu să-l pornim folosind creierul stâng pentru a apela la dreapta. Iată ce se întâmplă atunci când facem dragoste, jucăm jocuri, scriem poezii, ținem în brațe un copil sau ne confruntăm cu o criză amenințătoare: creierul stâng comandă creierului drept să prindă viață și să se implice. Atunci ai gândirea creierului întreg, sau ceea ce psihologul Abraham Maslow a numit experiențe „de vârf”.
Cele mai bune trei moduri de a activa gândirea întregului creier sunt prin 1) vizualizarea scopului, 2) munca plină de bucurie și 3) jocul revitalizant. În loc să așteptați să apară crizele externe, *creați* propriile dvs. jocuri de provocare interioară - scopuri și scopuri - care să vă conducă în creștere către persoana motivată care doriți să deveniți.

Adevărata entuziasm în studiile despre puterea creierului drept constă în sugestia sa privind o bază neurologică pentru transformarea personală. Nu este vorba doar de o pufătură motivațională sau de evanghelizare seculară să spunem că avem energie creativă nelimitată și că o putem folosi pentru a crea viețile pe care ni le dorim. "De fapt", scrie Colin Wilson, "putem învăța să trăim la un nivel de putere mult, mult mai înalt. Și pentru asta a fost destinat creierul stâng. Prezentarea lui îi conferă capacitatea de a chema putere. Cu toate acestea, nu folosește cu greu această abilitate. Ar putea fi comparată cu un om care posedă o mașinărie magică care va crea monede de aur, astfel încât să poată plăti, dar dacă el ar putea, dacă el ar putea să-și dezvolte banii naționali. este atât de leneș și de prost încât nu se obosește niciodată să facă mai mult de câteva monede în fiecare zi - doar cât să-l treacă până seara... sau poate că nu este leneș: îi este doar frică de a goli mașina, frica este inutilă și nu poate fi golită.
Majoritatea oamenilor își privesc creierul drept cu un sentiment de mirare.

Ei cred că gândurile inspiratoare „au venit la ei” din senin. „Aseară am avut cel mai ciudat vis!” vor spune, neștiind cât de mult control au cu adevărat asupra acelei mașini magice.

43. Scoate-ți stelele afară

Terry Hill este un scriitor care a trăit în toată lumea și este un prieten de-al meu de când ne-am cunoscut în clasa a șasea în Birmingham, Michigan. Nuvela sa, „Cafes Are for Handicap”, prezintă un personaj intrigant, pe nume Joe Warner, căruia îi plăcea să spună povești despre cursele de cai.

Joe Warner a povestit că a fost în boxa de presă la Belmont, când Secretariatul a pus deoparte Triple Crown cu 31 de lungimi.
"Și m-am uitat lângă mine când venea pe toți acești ziaristi din New York întăriți și mângâiați de trabucuri și toți aveau lacrimi curgându-le pe obraji ca niște bebeluși. "Bineînțeles că nu mă vedeam prea clar pentru lacrimile din ochi. Aveam 23 de ani la acea vreme. Și era prima dată când aveam tripla coroană."
Povestea aceea m-a apropiat și mai mult de o întrebare pe care mi-am pus-o toată viața. De ce plângem când vedem realizări uriașe? De ce plângem la nunți? De ce plâng când fata oarbă sare cu calul ei în filmul *Wild Hearts Can't Be Broken?* Sau când Titanii câștigă jocul în *Remember the Titans de Denzel Washington?* De ce au plâns acei scriitori sportivi să vadă acel cal câștigând cu 31 de lungimi?
Aceasta este teoria mea: plângem pentru câștigătorul din noi toți. În aceste momente emoționante, plângem pentru că știm cu adevărat că există ceva în noi care ar putea fi la fel de grozav ca ceea ce ne uităm. Suntem, pentru acel moment, măreția neexploatată pe care o vedem. Dar avem lacrimi în ochi, pentru că știm că măreția nu se realizează. Am fi putut fi așa, dar nu suntem.
Terry Hill ține și discuții publice despre creativitate. Propria sa activitate în publicitate și relații publice de-a lungul anilor a câștigat nenumărate premii și, așa cum s-ar putea aștepta, el prezintă câteva formule învățate și sofisticate de „creare”. Dar el își termină toate discursurile spunând că este într-adevăr un lucru simplu să fii creativ – tot ce faci este „să-ți scoți stelele”. Așa accesezi tu neexploatat.

Referirea lui este la *Seymour: An Introduction* by JD Salinger. Seymour îi scrie o scrisoare fratelui său Buddy, care a ales să devină un scriitor profesionist. Seymour îi spune fratelui său că scrisul a fost întotdeauna mai mult decât o profesie, că a fost mai mult ca religia lui Buddy. El spune că lui Buddy i se vor pune două întrebări foarte profunde când va muri despre scrisul pe care îl făcea: 1) „Au fost cele mai multe dintre vedetele tale

afară?”; și 2) „Ai fost ocupat să-ți scrii inima?”
Sfatul lui Terry Hill adresat publicului său pe tema creativității este să vă asigurați că „vă scoateți vedetele”. Acesta este un alt mod de a spune lasă stelele care sunt în tine să strălucească liber. Nu-i forța să iasă. Lasă-le doar să strălucească.
Deși publicul lui Hill face de obicei publicitate oamenilor și scriitorilor, recomandările lui se aplică tuturor. Viețile noastre sunt create de noi. Vrem să le creăm într-un mod lipsit de strălucire sau vrem să fim inspiratori?
Când ne scriem planurile și visele, trebuie să ne scriem inimile. În tragerea pentru stele, este timpul să fim puțin sălbatici. Inimile sălbatice nu pot fi frânte.

44. Doar inventează totul

Uneori, în cadrul seminariilor mele, voi cere oamenilor din audiență să ridice mâna dacă se consideră „creativi”. Niciodată nu am avut mai mult de o pătrime din public să ridice mâna.
Îi întreb apoi pe oameni câți dintre ei au reușit să inventeze lucruri când erau mai mici – inventează nume pentru păpușile lor, inventează un joc de jucat, inventează o poveste pentru părinții lor când adevărul părea mai puțin promițător.
Toate mâinile se ridică.
Deci, care este diferența? Ai inventat lucruri în copilărie, dar nu ești un adult creativ? Diferența este

---

că am încărcat cuvântul „creativ” cu sensul de ceva cu adevărat extraordinar. Picasso a fost creativ. Meryl Streep este creativă. Wyclef Jean este creativ. Dar eu?
Așa că una dintre modalitățile de a începe să creezi obiective și planuri de acțiune este să „le inventezi”, așa cum făceai când erai copil. Gândiți-vă să creați în termeni mai simpli. Gândește-te la asta ca la ceva ce toți oamenii fac foarte ușor. Psihologul francez Emile Coue a spus: „Gândește-te întotdeauna la ceea ce trebuie să faci ca fiind ușor și va fi”.

45. Pune-ți fața de joc

Urăsc să studiez pentru teste în liceu. Nimic nu ar fi putut fi mai plictisitor. Dar într-o zi, Terry Hill și cu mine am hotărât să facem un joc cu asta. Am decis să ne provocăm unul pe celălalt, inventând teste simulate unul pentru celălalt. Singurele reguli erau că trebuia să punem 30 de întrebări, iar răspunsurile trebuiau să apară în textul pe care urma să fim testați în clasă a doua zi.
Pentru că eram și competitori și ne-am iubit jocurile, am muncit foarte mult pentru a veni cu cele mai ridicol de dificile întrebări pe care le-am putea concepe. — Care a fost al doilea nume al lui Magellan? — Câți dintre copiii lui Custer erau fiice? „Care este al 23-lea cuvânt din Adresa de la

Gettysburg?" De asemenea, am încercat să anticipăm cele mai grele întrebări ale celuilalt și să învățăm răspunsurile obscure.
În dimineața testului real ne-am prezentat reciproc propriile teste, *întotdeauna* de două ori mai dure decât testul real. Pe măsură ce ne-am luat fiecare testul, s-au auzit multe țipete și râsete fericite. Dar până când am susținut adevăratul test la școală, eram mai mult decât pregătiți. De fapt, deseori ne-am uitat unul la altul prin clasă în timpul testului real și ne-am dat ochii peste cap cu dispreț la simplitatea și prostia examenului real.

Schimbându-ne studiul într-un joc provocator, am scos „munca" din sarcină și am înlocuit-o cu joc. Am muncit la fel de mult? Mai tare! Dar transformând munca în joacă, ne-am crescut energia și simțul creativității.
Majoritatea oamenilor care joacă mult golf sau tenis muncesc mult mai mult la jocurile lor decât la locul de muncă. Toți oamenii muncesc mai mult la joacă decât la serviciu, pentru că nu există rezistență. Jucătorii de golf muncesc mai mult pe terenul de golf decât la profesiile lor. Nu întotdeauna

știți acest lucru (deși soții lor de obicei o fac) pentru că nu se simte ca la muncă - se simte ca distracție. Ei aduc mai multă energie, inovație și poftă în ceea ce fac pe teren, *deoarece* este un joc. Ei aduc, de asemenea, un angajament continuu de a-și crește abilitățile. Toată lumea este interesată să se îmbunătățească la jocurile pe care le joacă.
În ceea ce privește efectul jocurilor asupra energiei, luați în considerare o grămadă de tipi care joacă poker toată noaptea. Pentru că pokerul este un joc, oamenii îl pot juca toată noaptea până când soarele răsare. Când în sfârșit vin acasă să doarmă, ai putea fi tentat să-i întrebi: „Cum ai reușit să stai treaz toată noaptea? Ai băut cafea și cola?" Nu, mărturisesc ei, beau bere. — Dar n-ar trebui berea să te încetinească și să te obosească? Nu dacă joci un joc! De fapt, veți afla, de asemenea, că probabil fumau trabucuri și mâncau gustări nedorite. Nu sunt cunoscute în general ca stimulente. Ceea ce *era* stimulant a fost jocul. Bucuria competiției.
Dramaturgul Noel Coward a spus odată: „Munca este mai distractivă decât distracție". Am inclus acel citat într-un ghid de seminar pentru un grup de vânzări în urmă cu un an, iar unul dintre participanții din fundul sălii și-a ridicat mâna și a spus: „Da, Steve, cine este acest tip Noel Coward? Îmi dau seama cu .

---

 un citat de genul el este fie o vedetă porno, fie un jucător de golf profesionist." Acea linie a râs grozav pe cheltuiala mea, dar a dezvăluit, de asemenea, un adevăr (care face aproape tot umorul). Oamenii cred că locurile de muncă *distractive* sunt întotdeauna în altă parte. „Dacă aș putea obține o astfel de slujbă!" „Dacă aș fi fost un jucător profesionist de golf."

elemente de joc (cele mai bune liste personale, obiective, limite de timp, concurență cu sine sau cu alții, păstrarea evidențelor etc.), cu atât activitatea devine mai distractivă. Am lucrat recent la un proiect cu un tânăr din Phoenix care vindea de trei ori mai mult echipament de birou decât un agent de vânzări obișnuit din echipa sa. A spus că nu și-a înțeles colegii care s-au deprimat și s-au deprimat ușor.
„Nu iau asta în serios”, a zâmbit el. "Îmi plac toate provocările mele de vânzări. Cu cât perspectiva este mai dificilă, cu atât mă distrează mai mult să vând. Nu este absolut nimic personal sau deprimant în toate astea. Când întâlnesc un nou prospect, este un joc de șah."
Indiferent ce trebuie să faceți, fie că este un proiect major la serviciu sau o muncă uriașă de curățare acasă, transformarea lui într-un *joc* vă va aduce întotdeauna un nivel mai ridicat de energie și motivație.

46. Descoperiți relaxarea activă

Există o diferență uriașă între relaxarea activă și relaxarea pasivă. Când jucăm jocuri video, jucăm pe computer, cărți, lucrăm în grădină, plimbăm câinele, intrăm într-o cameră de chat sau jucăm șah, interacționăm cu neașteptat și mintea noastră răspunde. Toate

---

dintre aceste activități sporesc creativitatea personală și motivația intelectuală. Toate sunt activități active.
Relaxarea activă împrospătează și reface mintea. Îl menține flexibil și tonifiat pentru gândire. Marii gânditori cunosc acest secret de mult timp. Winston Churchill obișnuia să picteze pentru a se relaxa. Albert Einstein a cântat la vioară. Ei ar putea relaxa o parte a creierului în timp ce stimulează alta. Când s-au întors la activitățile de lucru, erau mai proaspeți și mai ageri ca niciodată.
Cei mai mulți dintre noi încercăm să amortim mintea pentru a ne relaxa. Închiriem videoclipuri fără minte, citim pulp fiction, bem, fumăm și mâncăm până când suntem încețoși și umflați. Problema cu această formă de relaxare este că ne plictisește spiritul și îngreunează revenirea la conștiință.
Am descoperit din greșeală puterile restauratoare ale jocurilor video și pe computer când m-am jucat cu fiul meu de atunci, Bobby, în vârstă de 9 ani. Ceea ce a început ca o modalitate de a-l face fericit și de a petrece timp cu el a devenit o activitate provocatoare pentru creier. Complexitatea jocurilor de fotbal, baschet și hochei pe calculator rivalizează acum cu șahul și cu cuvintele încrucișate *The New York Times Sunday.* Este nevoie de stimularea gândirii recreative.
„Gândirea este cea mai grea muncă pe care o facem”, a spus Henry Ford, „de aceea atât de puțini oameni o fac vreodată”. Dar când găsim modalități de a lega gândirea de recreere, viața noastră devine mai bogată. Devenim

jucători în jocul vieții și nu doar spectatori.

47. Faceți astăzi o capodopera

Majoritatea dintre noi cred că viețile noastre se acumulează. Credem că se adună la ceva. Ne gândim la viața noastră ca fiind înșirate ca un tren lung și plin de fum, astfel încât să putem adăuga noi vagoane de marfă atunci când ne simțim bine,

---

și aruncați-i pe ceilalți pe o margine undeva când noi nu suntem.

Dar când tatăl legendei baschetului John Wooden i-a spus: „Fă din fiecare zi capodopera ta”, Wooden știa ceva profund: Viața este *acum.* Viața nu este mai târziu. Și cu cât ne hipnotizăm mai mult, crezând că avem tot timpul din lume pentru a face ceea ce vrem să facem, cu atât mai mult trecem prin somnambuli pe lângă cele mai bune oportunități ale vieții. Automotivarea decurge din importanța pe care o acordăm *astăzi.*

John Wooden a fost cel mai de succes antrenor de baschet universitar din toate timpurile. Echipele sale UCLA au câștigat 10 campionate naționale într-un interval de 12 ani. Wooden și-a creat o parte majoră a filozofiei sale de coaching și de viață dintr-un singur gând – o singură propoziție transmisă lui de tatăl său când Wooden era un băiețel – „Fă din fiecare zi capodopera ta”.

În timp ce alți antrenori ar încerca să-și orienteze jucătorii spre jocuri importante în viitor, Wooden s-a concentrat întotdeauna pe *ziua de azi* . Sesiunile sale de antrenament la UCLA au fost la fel de importante ca orice meci de campionat. În filosofia sa, nu exista niciun motiv să nu faci de astăzi cea mai mândră zi din viața ta. Nu exista niciun motiv să nu joci la fel de greu în antrenament ca într-un joc. El a vrut ca fiecare jucător să meargă la culcare în fiecare seară gândindu-se: „Astăzi am fost cel mai bun”.

Majoritatea dintre noi, însă, nu vrem să fie așa. Dacă cineva ne întreabă dacă ziua de azi poate fi folosită ca model pentru a ne judeca întreaga viață, am țipa: „Nu! Nu este una dintre zilele mele mai bune. Dă-mi un an sau doi și voi trăi o zi, sunt sigur de asta, pe care o poți folosi pentru a-mi reprezenta viața.” Cheia transformării personale constă în disponibilitatea ta de a face lucruri foarte mici, dar de a le face *astăzi* .

Transformarea nu este un joc cu totul sau nimic, este o lucrare în desfășurare. O mică atingere aici și o mică atingere acolo este ceea ce vă face ziua (și, prin urmare, viața) grozavă. Astăzi este un microcosmos al întregii tale vieți. Este întreaga ta viață în miniatură. Te-ai „născut” când te-ai trezit și „o să mori” când te vei culca. A fost conceput astfel, astfel încât să vă puteți trăi toată viața într-o zi.

48. Bucură-te de toate problemele tale
Fiecare soluție are o problemă.
Nu poți avea una fără cealaltă. Deci de ce spunem că urâm problemele? De ce pretindem că ne dorim o existență fără probleme? Când cineva este bolnav emoțional, de ce spunem: „Are probleme”? În adâncul sufletului, acolo unde trăiește înțelepciunea noastră, știm că problemele sunt bune pentru noi. Când profesorul fiicei mele vorbește cu mine în timpul casei deschise și îmi spune că fiica mea va „lucra mai multe probleme” la matematică decât a lucrat anul trecut, cred că este minunat. De ce cred că este minunat când fiica mea are mai multe probleme de rezolvat, dacă cred că problemele sunt o problemă?
Pentru că știm cumva că problemele sunt bune pentru copiii noștri. Prin rezolvarea problemelor, copiii noștri vor deveni mai autosuficienți. Vor avea mai multă încredere în propriile minți. Se vor vedea ca fiind cu *probleme* . Deoarece noi înșine suntem atât de superstițioși cu privire la propriile noastre probleme, avem tendința de a fugi de ele decât de a le rezolva. Am demonizat problemele în așa măsură încât sunt ca niște monștri care trăiesc sub pat. Și nerezolvându-le ziua, tremurăm peste ele noaptea.

Când oamenii și-au dus problemele la legendarul gigant al asigurărilor W. Clement Stone, el obișnuia să strige: „Ai o problemă? E grozav!” Este de mirare că nu a fost împușcat de cineva, având în vedere superstiția profundă a culturii noastre cu privire la probleme.
Dar problemele nu sunt de temut. Problemele nu sunt blesteme. Problemele sunt pur și simplu jocuri grele pentru sportivii minții, iar sportivii adevărați tânjesc întotdeauna să pună în funcțiune un joc.
În *The Road Less Trave/ed,* una dintre temele centrale ale lui M. Scott Peck este că „problemele ne provoacă înțelepciunea și curajul”.
Una dintre cele mai bune moduri de a aborda o problemă este în spiritul jocului, în același mod în care abordezi un joc de șah sau o provocare de a juca baschet unul la unul pe terenul de joacă. Unul dintre modurile mele preferate de a mă juca cu o problemă, în special una care pare fără speranță, este să mă întreb: „care este o modalitate amuzantă de a rezolva această problemă? Care ar fi o soluție hilară?” Această întrebare nu eșuează niciodată să deschidă noi căi de gândire.
„Orice problemă din viața ta”, a spus Richard Bach, autorul cărții *I//usions,* „poartă în ea un dar”. Are dreptate. Dar mai întâi trebuie să gândim așa, altfel cadoul nu va apărea niciodată.
În studiile sale inovatoare despre vindecarea naturală, Dr. Andrew Weil sugerează că chiar considerăm boala ca pe un dar. „Deoarece boala poate fi un stimul atât de puternic pentru schimbare”, scrie el în *„Spontaneous Hea/ing”,* „poate că este singurul lucru care îi poate forța pe unii oameni să-

și rezolve cele mai profunde conflicte. Pacienții de succes ajung adesea să o considere cea mai mare oportunitate pe care au avut-o vreodată pentru creștere și dezvoltare personală – cu adevărat un dar. A vedea boala ca pe o nenorocire, mai ales pentru un sistem neobișnuit. pagina_102

Pagina 103
să vezi boala ca pe un dar care îți permite să crești o poate debloca.”
Dacă îți vezi problemele ca blesteme, motivația pe care o cauți în viață va fi greu de găsit. Dacă înveți să iubești oportunitățile pe care le prezintă problemele tale, atunci energia ta motivațională va crește.

49. Amintește-ți mintea
Poate ați notat o idee în această carte, sau în altă carte recentă pe care ați citit-o, pe care doriți să o păstrați. Ar putea fi o idee despre care ai știut că, în momentul în care ai văzut-o, ți-ar fi întotdeauna utilă. Poate chiar l-ați subliniat pentru referință ulterioară.
Dar dacă cartea merge pe raft sau este împrumutată unui prieten și rămâne pentru totdeauna din vedere și din minte? Aceasta este o experiență foarte comună și există un remediu: începeți să tratați ideile de auto-motivare ca și cum ar fi cântece.
Puteți găsi modalități de a derula aceste idei, astfel încât să se joace din nou și din nou până când nu le puteți scoate din cap. Așa sunt restructurate sistemele de credințe pentru a se potrivi obiectivelor noastre. Puneți gândul pe care doriți să-l amintiți în piesa de jingle din creier, astfel încât să nu poată ieși.
Vă puteți crea un nou sine învățând convingerile după care doriți să trăiți — câte un gând la un moment dat. Învață aceste gânduri așa cum ai face cu versurile pentru o melodie pe care a trebuit să o interpretezi pe scenă. Un prieten de-al meu obișnuia să-și învețe rolurile în muzicale, plasând carduri cu versuri cântece peste tot în birou, acasă și în oglinda din baie. Le avea uneori pe bordul mașinii sale. De ce? Făcea un efort vizual conștient pentru a ajunge în spatele propriei minți.
pagina_103

Pagina 104
Trucul este să păstrezi această motivație. Să-ți hrănești în mod deliberat spiritul cu ideile optimiste după care vrei să trăiești. De fiecare dată când un gând, o propoziție sau un paragraf te inspiră sau îți deschide gândirea, trebuie să-l captezi, ca un fluture într-o plasă, și mai târziu să-l eliberezi în propriul tău câmp de conștiință.
Pentru mine, descoperirea unei idei interesante într-o carte sau o revistă este ca o adevărată experiență de vârf. Face lumea strălucitoare și de neînțeles. Am acea furnicătură în coloana vertebrală. Primesc acel "Oh, da!" sentiment. De ce sunt atât de norocos? Și cu cât îmi umplu mintea în mod

deliberat cu cuvintele și frazele care au stârnit inițial experiența de vârf, cu atât îmi este mai ușor să-mi amintesc că viața este bună.

„Aceasta”, scrie Colin Wilson în *New Pathways in Psychology,* „este motivul pentru care oamenii care au o experiență de vârf pot continua să le repete: pentru că este pur și simplu o chestiune de *a-ți reaminti* ceva pe care l-ai văzut deja și despre care știi că este real. În acest sens, este ca orice altă „recunoaștere” care îți apare brusc – de exemplu, recunoașterea unui artist sau a fostului artist căruia i-a fost dificilă recunoașterea. de neînțeles, sau recunoașterea modului de rezolvare a unei anumite probleme Odată ce o astfel de recunoaștere „apare”, este ușor să restabiliți contactul cu ea, deoarece este acolo ca o posesie, așteaptă să vă întoarceți la ea.”

În timpul discuțiilor mele despre auto-motivare, una dintre întrebările care mi se pun cel mai des este „Cum pot continua?” Oamenii spun: „Îmi place ceea ce am învățat astăzi, dar am mers adesea la seminarii care m-au motivat și apoi câteva zile mai târziu m-am întors la vechiul meu eu pesimist, făcând exact ce făceam înainte”.

Dacă aș fi în chef să fiu direct, aș răspunde la întrebare astfel: De ce, dacă îți place ceea ce ai învățat

---

m -ai întreba cum să continui asta în viața ta? Persoana din această cameră cel mai bine echipată pentru a-ți răspunde la întrebare ești tu. Așa că te voi întreba: „Cum vei continua asta în viața ta?” Pun pariu că ai putea să-mi oferi 10 moduri în care ai putea face asta. Și pun pariu că dacă ar fi o limbă străină pe care ar trebui să o înveți, ai rezerva o anumită perioadă de timp în fiecare zi pentru a o revizui, pentru a o citi cu voce tare și pentru a te asigura că ai învățat-o. Pun pariu că vei cumpăra casete sau CD-uri pentru mașina ta și chiar ai aranja grupuri mici de studiu. Deci adevărata întrebare este aceasta: este stăpânirea artei motivației la fel de importantă ca și învățarea unei alte limbi?

Chiar și o singură frază, plasată în mod proeminent într-o casă sau birou, poate avea un impact uriaș asupra vieții tale. În casa copilăriei lui Arnold Schwarzenegger, într-un oraș sărac din Austria, tatăl său a înrămat și a atârnat cuvintele simple, „Bucurie prin putere”. Nu este greu de văzut ce efect a avut această idee asupra vieții lui Arnold.

Odată, în timp ce participam la un seminar Werner Erhard, am avut ceva timp liber într-o pauză, așa că mi-am scris o scrisoare. Am pus toate ideile pe care am vrut să le amintesc de la seminar și le-am sigilat într-un plic. L-am luat acasă și o lună mai târziu mi-am trimis-o prin poștă. Când l-am deschis la serviciu și am citit-o, a fost din nou ca o experiență proaspătă. Am fost atât de impresionat de cât de eficient a fost acest lucru pentru mine, încât am folosit ideea într-unul dintre propriile mele seminarii. I-am pus pe toți cei din public să scrie informațiile importante pe care le-au primit și ce

intenționau să facă diferit în viața lor din acest moment. Când oamenii au terminat, le-am rugat să sigileze scrisorile în plicurile pe care le-am pus la dispoziție și să-și adreseze singuri plicurile . Le-am spus că le voi ține o lună și apoi le voi posta pe toate.

Rapoartele pe care le-am primit au fost remarcabile. Unii oameni au spus că văzând acele gânduri scrise pentru ei înșiși cu propriul scris de mână le-a adus înapoi întregul seminar. Au simțit un val de entuziasm și un nou angajament de a acționa.

Sunteți dispus să vă amintiți să vă tratați cu cele mai bune gânduri? Sunteți dispus să setați capcane vizuale și ambuscade, astfel încât să vedeți întotdeauna cuvinte și gânduri pe care știți că doriți să le amintiți?

50. Coborâți-vă și fiți mic

Cu cât îți stabilești mai puține obiective în fiecare zi, cu atât te simți mai mult „împins" de oameni și evenimente care sunt în afara controlului tău. Suferi de un sentiment de neputință. În loc să creezi realitatea pe care ți-o dorești, reacționezi doar la lumea din jurul tău. Ai mult mai mult control asupra activităților zilei tale decât îți dai seama. Prin creșterea utilizării conștiente a obiectivelor mici, veți vedea obiectivele mai mari devin realitate.

Majoritatea oamenilor care participă la sistemul de întreprindere liberă au devenit complet convinși de puterea de a-și stabili obiective mari și specifice pe termen lung. Obiectivele de carieră, obiectivele anuale și obiectivele lunare de performanță sunt întotdeauna în mintea unei persoane cu ambiție. Dar adesea acești oameni trec cu vederea cu totul puterea obiectivelor mici - obiective stabilite în timpul zilei care dau energie zilei și un sentiment de a obține o mulțime de mici „câștiguri" pe parcurs.

În capodopera sa psihologică, *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, Mihaly Csikszentmihalyi se referă la obiective mari ca obiective „rezultat" și obiective mici.

---

ca obiective de „proces". Frumusețea obiectivelor „procesului" este că acestea sunt întotdeauna în puterea ta imediată de a le atinge. De exemplu, ați putea stabili un obiectiv de proces de a efectua patru apeluri telefonice importante înainte de prânz. Pe o foaie de hârtie faci patru cutii, iar pe măsură ce faci fiecare apel completezi o cutie, iar când cele patru sunt făcute, depui hârtia în dosarul tău cu obiectivele și mergi să te bucuri de prânz. Pentru că l-ai câștigat.

Puteți stabili obiective de proces, de exemplu, înainte de o conversație cu o persoană. Vreau să aflu aceste trei lucruri, vreau să pun aceste patru

întrebări, vreau să fac aceste două solicitări și vreau să-i fac clientului meu un compliment înainte de a pleca.
Obiectivele procesului vă oferă o concentrare totală. Atunci când stabilești în mod constant obiectivele procesului, ai mai mult control asupra zilei tale și simți un sentiment de automotivare abil.
La sfârșitul zilei sau la începutul zilei următoare, vă puteți verifica progresul către obiectivele de „rezultat”. Vă puteți ajusta obiectivele procesului pentru a vă apropia de rezultatele dorite și pentru a le menține întotdeauna în armonie.
Să spunem că acum este sfârșitul unei zile lungi și grele. Ai la dispozitie o jumatate de ora inainte sa mergi acasa. Dacă nu ai obiceiul de a stabili obiectivele procesului, ai putea spune: „Bănuiesc că ar trebui să fac niște documente sau să dau un telefon sau două înainte de a merge acasă”. Te uiți la grămada de hârtie de pe biroul tău sau răsfoiești fără minte numerele de telefon și, dintr-o dată, cineva vine la biroul tău pentru a discuta. Pentru că *nu ai nimic concret de făcut,* te angajezi în conversație și, înainte de a-ți da seama, a trecut jumătate de oră și trebuie să mergi acasă. Chiar dacă nu ai lăsat nimic anume neterminat, tot ai acel sentiment vag de a-ți pierde timpul.

Acum, ce se întâmplă dacă folosiți acea jumătate de oră pentru a stabili și a atinge un obiectiv de proces? „Înainte de a merge acasă în seara asta, voi trimite două scrisori de prezentare bune, cu tot materialul meu de marketing inclus”. Acum aveți un obiectiv de proces și doar o jumătate de oră pentru a o face.
Când persoana vine la biroul tău să discute, îi spui că va trebui să vorbești cu el mai târziu pentru că ai niște lucruri „care trebuie să iasă” până la cinci.
Oamenii care intră în leagănul de a stabili obiective mici toată ziua raportează un nivel mult mai ridicat de conștiință și energie. E ca și cum ar fi sportivi care se antrenează în mod constant printr-un joc în desfășurare. Sunt oameni mai fericiți pentru că ziua lor este creată de puterea din propriile lor minți și *nu* de puterea lumii din jurul lor.

51. Faceți publicitate pentru dvs

De multe ori încep ziua desenând patru cercuri pe o foaie goală. Cercurile reprezintă ziua mea (azi), luna, anul și viața mea. În interiorul fiecărui cerc notez ce vreau. Poate fi o cifră în dolari, poate fi orice, iar obiectivele se pot schimba de la o zi la alta — nu contează. Nu există nicio modalitate de a „greși” acest proces.
Dar, notând obiectivele, sunt ca un pilot de avion care își consultă harta înainte de decolare. Îmi orientez mintea spre ceea ce fac în viață. *Îmi amintesc* de ceea ce îmi doresc cu adevărat. Nu ne-am gândi, înainte de un zbor al unei companii aeriene, să băgăm capetele în cabină și să-i spunem pilotului: "Doar du-mă oriunde!" Totuși, așa ne trăim zilele când nu

verificăm harta.

Uneori, în seminariile mele despre motivație, oamenii observă că „nu au timp” pentru stabilirea obiectivelor. Dar sistemul cu patru cercuri pe care l-am descris durează doar patru minute!

Odată, în timpul unui atelier de stabilire a obiectivelor, am întrebat dacă cineva din audiență a avut experiențe interesante cu vizualizarea.

Discutasem despre observația psihologului sportiv Rob Gilbert că „perdanții vizualizează penalitățile eșecului, iar câștigătorii vizualizează recompensele succesului”.

Un cuplu tânăr a împărtășit o poveste despre cum își doreau de ani de zile să-și cumpere propria casă, dar nu și-au adunat niciodată banii necesari pentru a o face. Apoi, într-o zi, după ce au citit despre practica „cartării comorilor” (postând poze cu ceea ce îți dorești în viață undeva în birou sau acasă), au decis să pună pe frigider o poză cu o casă nouă, de genul pe care visau să o dețină.

„În mai puțin de nouă luni, am făcut avansul și ne-am mutat”, a spus soțul uimit. Soția lui a adăugat: „Pe lângă fotografia casei, am pus în cele din urmă un mic termometru pe care l-am completat pe măsură ce economiile noastre pentru un avans au crescut”.

Am auzit multe povești similare despre modul în care cartografierea comorilor a funcționat pentru oameni. De asemenea, am citit cărți și am participat la seminarii care explică de ce. Majoritatea dintre ei discută despre ce se întâmplă cu subconștientul atunci când îi trimiți o poză cu ceva ce îți dorești. Deoarece subconștientul comunică doar cu imagini viu imaginate sau reale, nu va căuta să aducă în viața ta ceva ce nu poți imagina.

Fără să ne facem publicitate obiectivelor noastre, le putem pierde cu totul din vedere. Este posibil să mergem o săptămână întreagă, sau două sau trei, fără să ne gândim la obiectivele noastre principale în viață. Suntem prinși în reacții

 și răspundem la oameni și circumstanțe și pur și simplu uităm să ne gândim la propriul nostru scop.

Am un exemplu despre cum a funcționat această practică în viața mea: în urmă cu trei ani, eram interesat să susțin mai multe seminarii pe tema strângerii de fonduri. Am fost coautor al unei cărți numită *RelationSHIFT: Revolutionary Fund-Raising* cu directorul de dezvoltare al Universității din Arizona, Michael Bassoff. Făcusem câteva seminarii de succes pe această temă și voiam să fac mai multe. Așa că, pe peretele dormitorului meu am pus o tablă albă, iar pe acea tablă am pus o mulțime de poze și fișe cu obiectivele mele pe ele. Îmi doream să am toate acele obiective în fața mea când mă trezeam în fiecare dimineață, deși petreceam doar un minut sau

două uitându-mă la tablă în fiecare zi.
Una dintre cărțile pe care le fixasem pe panoul meu de gol conținea pur și simplu literele marcate îngroșate, „ASU". Aproape s-a pierdut printre amestecul de fotografii și goluri cu care am acoperit tabla și sunt sigur că abia dacă am observat-o în fiecare dimineață când m-am trezit. L-am pus acolo pentru că m-am gândit că ar fi grozav dacă aș putea ține seminarii la Universitatea de Stat din Arizona, mai ales acum că locuiesc în zona Phoenix. Chiar nu m-am mai gândit la asta.
Într-o zi, la birourile companiei de formare corporativă în care lucram, am fost rugat să strâng mâna unui nou angajat, Jerry. L-am rugat pe Jerry să intre și să se așeze. Am vorbit în biroul meu câteva minute despre alăturarea lui în companie. L-am întrebat despre familia lui și mi-a spus cu dezinvoltură că părinții lui locuiau în oraș și că mama lui lucra la ASU.
În mod normal, asta nu ar fi însemnat nimic. ASU este o prezență foarte cunoscută și des menționată în zona Phoenix. Dar ceva mi s-a întâmplat în minte când

El a spus asta și știu din retrospectivă că „ceva" era viziunea mea zilnică asupra obiectivului meu.
Urechile mi s-au înflorit când a spus "ASU" și l-am întrebat: "Ce face mama ta la ASU?" „Ea este asistentul administrativ șef al directorului de dezvoltare la Fundația ASU", a spus el. „Ei sunt responsabili de toată strângerea de fonduri de la Universitate". M-am bucurat cu adevărat în acel moment și i-am spus lui Jerry despre munca mea anterioară în strângerea de fonduri la Universitatea din Arizona din Tucson și despre cum mi-am dorit întotdeauna să fac o muncă similară la ASU. A spus că ar fi încântat să mă prezinte mamei lui și directorului de dezvoltare însuși. În decurs de o lună, strângerii de fonduri ASU participau la seminarul meu în „ *RelationSHIFT* și îmi realizasem unul dintre obiectivele de pe bordul meu. Cred cu sinceritate că dacă nu aș fi avut un panou de obiectiv în dormitorul meu, mențiunea lui Jerry despre ASU ar fi trecut chiar peste mine.
Și asta ilustrează ceva important. Trebuie să ne promovăm propriile obiective. În caz contrar, energia noastră psihică este răspândită prea subțire pe spectrul lucrurilor care nu sunt atât de importante pentru noi.

52. Gândește-te în afara cutiei

Odată am participat la o nouă prezentare a unei propuneri de afaceri de către Bob Koether, în care i-a pus pe clienții săi potențiali să joace un mic joc de nouă puncte care le-a ilustrat că soluțiile la puzzle-uri sunt adesea simple de văzut dacă gândim în moduri neconvenționale.
În timp ce oamenii râdeau și își rupeau puzzle-urile de frustrare când Koether le-a arătat soluția, el s-a ridicat pentru a-și exprima punctul final.

„Ne restrângem gândirea fără un motiv întemeiat”, a spus Koether. "Facem lucrurile pur și simplu pentru că așa le-am făcut întotdeauna. Vreau să știți că angajamentul nostru în a vă servi compania este să *căutăm întotdeauna în afara cutiei* cele mai inovatoare soluții posibile pentru problemele noastre. Nu vom face niciodată ceva doar pentru că așa am procedat întotdeauna."
Pentru mulți lideri de afaceri care lansează un cont profitabil, acest tip de exercițiu de rezolvare a puzzle-urilor ar fi considerat pur și simplu o prezentare inteligentă. Dar pentru Bob Koether, a fost o expresie simbolică a întregii sale vieți în afaceri.
Odată, într-o excursie sponsorizată de Xerox în Cancun, Mexic, Bob și Mike și-au petrecut ziua pe o barcă de pescuit în ape perfide. După ce au ajuns la țărm, s-au retras la restaurantul lui Carlos O'Brien pentru tequila și bere și o perioadă de reflecție asupra vieții lor în vânzări de până acum.
„Știam că, așa cum am făcut-o, nu vom deține niciodată bărci ca cea în care ne aflăm dacă rămânem la Xerox”, a spus Bob. "Am vorbit despre posibilități în bar și nu a durat mult până am observat pe perete niște tricouri negre cu cuvântul *infinit* pe ele. Apoi, timp de mai bine de două ore, eu și Mike am discutat exact despre ce înseamnă cuvântul *infinit* . Din acea discuție s-a născut un vis, un vis care a prins formă sub forma Infinity Communications."
Bob Koether și fratele său credeau că există un domeniu vital în care Xerox avea performanțe slabe – și acesta era serviciul pentru clienți. Ce se întâmplă dacă, au întrebat ei, angajamentul unei companii față de client ar fi infinit? Nu este inclus în cutie, dar posibilități nelimitate pentru servicii creative?
Cu acel concept ca motivație, cei doi frați au format „Infincom” (prescurtare de la Infinity Communications)

în statul Arizona și în 10 ani au crescut de la șase angajați și niciun client într-o afacere de 50 de milioane de dolari cu peste 500 de angajați. Și în ultimii trei ani consecutiv, *Arizona Business Gazette* a clasat Infincom pe primul loc în compania de echipamente de birou din Arizona, înaintea Xerox.
Toți avem tendința de a ne privi provocările din interiorul unei cutii. Luăm ceea ce am făcut în trecut și ne punem în fața ochilor și apoi încercăm să ne imaginăm ceea ce numim „viitor”. Dar asta ne restrânge viitorul. Cu această viziune restrânsă, viitorul cel mai bun poate fi un „trecut nou și mai bun”.
O mare energie motivațională apare atunci când ieșim din cutie și presupunem că posibilitățile pentru idei creative sunt infinite. Pentru a realiza cel mai bun viitor posibil pentru tine, nu te uita la el printr-o cutie care conține propriul tău trecut.

53. Continuă să te gândești, continuă să te gândești
Motivația vine din gândire.
Fiecare act pe care îl facem este precedat de un gând care inspiră acel act. Și când renunțăm să mai gândim, ne pierdem motivația de a acționa. În cele din urmă alunecăm în pesimism, iar pesimismul duce la și *mai puțină* gândire. Și așa merge. O spirală descendentă de negativitate și pasivitate, hrănindu-se ca un cancer.
Îmi place să folosesc acest exemplu în seminariile mele pentru a ilustra puterea de a continua să gândească: Să presupunem că un pesimist s-a hotărât să-și curețe garajul într-o sâmbătă dimineață. Se trezește și iese în garaj și deschide ușa și este șocat să vadă cât de dezordine este. "Uită asta!" spune pesimistul cu dezgust. „Nimeni nu ar putea curăța acest garaj într-o singură zi!”

Și în acel moment, pesimistul trântește ușa garajului și se întoarce înăuntru pentru a face altceva. Pesimiștii sunt gânditori „totul sau nimic”. Ei gândesc în absolute catastrofale. Ori vor face ceva perfect, ori deloc.
Acum să vedem cum s-ar confrunta optimistul cu aceeași problemă. Se trezește în aceeași dimineață și merge în același garaj și vede aceeași mizerie și chiar își rostește aceleași primele cuvinte: "Uită asta! Nimeni nu ar putea curăța acest garaj într-o zi!"
Dar aici se arată diferența cheie dintre un optimist și un pesimist. În loc să se întoarcă în casă, optimistul *continuă să se gândească.*
„Bine, deci nu pot curăța tot garajul”, spune el. „Ce aș *putea* face pentru a face diferența?”
El caută o vreme și se gândește la lucruri. În cele din urmă, îi trece prin minte că ar putea sparge garajul în patru secțiuni și să facă o singură secțiune astăzi.
„Cu siguranță voi face una astăzi”, spune el, „și chiar dacă fac o singură secțiune în fiecare sâmbătă, voi avea întregul garaj în formă excelentă înainte de încheierea lunii”.
O lună mai târziu, vezi un pesimist cu un garaj murdar și un optimist cu un garaj curat.
La unul dintre seminariile mele din Las Vegas a fost o femeie care mi-a spus că acest singur concept – obiceiul optimistului de a căuta soluții parțiale – a făcut o diferență interesantă în viața ei.
„Obișnuiam să mă întorc acasă de la serviciu și să mă uit la bucătăria mea și să-mi ridic mâinile și să-mi înjurăm și să nu fac nimic”, mi-a spus ea. „Aș crede exact același lucru ca pesimistul din povestea ta cu garaj. Apoi m-am hotărât să aleg o mică parte din bucătărie și să fac asta, și doar acea zonă. Ar putea fi un anumit tejghea, sau doar chiuveta. Făcând doar o mică parte în fiecare noapte.

pagina_114

Pagina 115
Nu mă supără niciodată munca, nu este niciodată copleșitoare, iar bucătăria mea arată întotdeauna decentă.”
Pesimiștilor le place să-și lase problemele deoparte. Ei gândesc atât de negativ despre „a face totul perfect” încât ajung să nu facă absolut nimic!
Optimistul face mereu ceva. Ea sau el iau întotdeauna o acțiune și simte întotdeauna că se înregistrează progrese.
Deoarece pesimiștii au obiceiul de a gândi „este fără speranță” sau „nu se poate face nimic”, ei renunță să mai gândească prea devreme. Un optimist poate avea aceleași sentimente negative inițiale despre un proiect, dar el sau ea continuă să se gândească până când se deschid posibilități mai mici.
Acesta este motivul pentru care Alan Loy McGinnis, în cartea sa inspirată *Puterea optimismului,* se referă la optimiști drept „dură la minte”.
Pesimistul, în ceea ce privește utilizarea minții umane, este un renunțător.
Studii recente arată, spune McGinnis, că optimiștii „excelează la școală, au o sănătate mai bună, câștigă mai mulți bani, stabilesc căsnicii lungi și fericite, rămân conectați cu copiii lor și poate chiar trăiesc mai mult”.
Pentru a asista la una dintre cele mai profunde ilustrații ale eficienței practice a optimismului din istoria Americii, veți dori să închiriați filmul, *Apollo 13.* Deși munca de a aduce acei astronauți înapoi din partea îndepărtată a Lunii părea descurajantă și copleșitoare, sarcina a fost îndeplinită câte o sarcină mică la un moment dat. Oamenii de la Mission Control din Houston care au salvat viețile astronauților au făcut-o pentru că chiar și în fața unor defecțiuni tehnologice „imposibile”, au continuat să se gândească. Nu au renunțat niciodată. Au căutat soluții parțiale și au declarat că vor înșira aceste parțiale
pagina_115

Pagina 116
soluții împreună una câte una până când i-au adus pe bărbați acasă în siguranță. În timp ce viețile astronauților erau încă puse la îndoială, a existat un pesimist flagrant în controlul de la sol din Houston, care a comentat că se temea că Apollo 13 ar putea deveni „cel mai mare dezastru spațial” din istoria Americii. Comandantul de la sol din Houston s-a întors către el și a spus cu optimism și furie: „Dimpotrivă, domnule, văd Apollo 13 ca fiind cea mai bună oră a noastră”. Și s-a dovedit a avea dreptate, ceea ce ilustrează *eficiența* pe viață sau pe moarte a gândirii optimiste.
Ori de câte ori vă simțiți pesimist sau copleșit, amintiți-vă să *continuați să vă gândiți.* Cu cât te gândești mai mult la o situație, cu atât vei vedea mai multe oportunități mici de acțiune – și cu cât faci mai multe acțiuni mici, cu atât vei primi o energie mai optimistă. Un optimist continuă să gândească și se automotivează. Un pesimist renunță la gândire – și apoi pur și simplu

renunță.
În musicalul *South Pacific de la Broadway,* eroina cântă scuze despre faptul că este o „optimistă cu ochi de cocoș”. Ea recunoaște că este „imatură și incurabil de verde”. Aceasta a fost o versiune timpurie a unei glume blonde. Ea mărturisește, în timp ce cântecul amețitor urcă melodic, că ea „s-a blocat ca un drog pe un lucru numit speranță și nu-l pot scoate din inimă... nu în această inimă”.
Așa i-a văzut societatea noastră pe optimiști – sunt droguri. Societatea crede că gândirea optimistă este ceva care vine din inimă, nu din cap.
Pesimiștii, pe de altă parte, sunt „realişti”. De fapt, pesimiștii nu vă vor spune niciodată că sunt pesimiști. În mintea lor, ei sunt realiști. Iar când se întâlnesc cu optimiști obișnuiți, ei își bat joc de ei pentru că întotdeauna „așteaptă” totul și nu se confruntă cu realitatea sumbră.
Pesimiștii își folosesc în mod continuu imaginația pentru a vizualiza scenariile cele mai defavorabile și apoi ajung la concluzia asta

acele scenarii sunt cauze pierdute, nu iau nicio măsură. De aceea pesimismul duce întotdeauna la pasivitate.
Dar chiar și întins pe canapea, umflat de mâncare nedorită și încețoșat de la prea multă televiziune, pesimistul știe undeva în inima lui că „la ce-i folosește?” atitudinea nu este eficientă. El trăiește o viață care se reflectă în ceea ce Nietzsche a spus cândva: „Totul în lume m-a nemulțumit; dar ceea ce mi-a displăcut cel mai mult a fost nemulțumirea mea față de toate”.
Optimiștii au ales să facă o utilizare diferită a imaginației umane. Ei sunt de acord cu punctul de vedere al lui Colin Wilson că „imaginația ar trebui folosită, nu pentru a scăpa de realitate, ci pentru a o crea”.

54. Pune o dezbatere bună

Gândirea negativă este ceva ce facem cu toții. Diferența dintre persoana care este în primul rând optimistă și persoana care este în primul rând pesimistă este că optimistul învață să devină un bun dezbatetor. Odată ce ai devenit pe deplin conștient de eficacitatea optimismului în viața ta, poți învăța să-ți dezbateți gândurile pesimiste.

Cel mai amănunțit și util studiu pe care l-am văzut vreodată despre cum să fac acest lucru este conținut în lucrarea clasică a Dr. Martin Seligman, *Optimismul învățat.* Studiile făcute de Seligman demonstrează două revelații foarte profunde: 1) optimismul este mai eficient decât pesimismul; și 2) optimismul poate fi învățat.
Seligman și-a bazat descoperirile pe ani de cercetări statistice. A studiat sportivii profesioniști și amatori, agenții de vânzări de asigurări și chiar politicienii care candidează pentru o funcție. Studiile sale științifice au demonstrat că optimiștii îi depășesc dramatic pe pesimiști. Deci, ceea ce Norman Vincent Peale spunea de ani de zile în cărțile sale despre

---

În cele din urmă, puterea gândirii pozitive sa dovedit a fi adevărată din punct de vedere științific.
Peale și-a bazat cărțile pe mărturii și pasaje biblice de susținere. Problema cu asta era că oamenii de care avea nevoie să ajungă cel mai mult – sceptici și pesimiști – erau tocmai genul de oameni care nu ar fi nerăbdători să accepte nimic pe credință. Dar odată ce ai digerat scrierile remarcabile ale lui Seligman, poți să te întorci și să-l citești pe Peale cu un nou sentiment de entuziasm. Dacă nu îi accepți referințele religioase, nu contează – mărturiile personale sunt suficient de stimulatoare pentru a-i conferi scrisului o mare putere. Deși cea mai faimoasă carte a sa este *Puterea gândirii pozitive,* am obținut mult mai multă motivație din *Stay Alive All Your Life* și *The Amazing Results of Positive Thinking* .
Dacă acum sunteți sceptic cu privire la puterea dvs. de a vă dezbate propriile gânduri pesimiste, rețineți că majoritatea dintre noi suntem deja mari dezbateri. Dacă cineva intervine și ia o parte a unei ceartări, de obicei putem să luăm cealaltă parte și să facem un caz, indiferent de ce parte a luat-o prima persoană. Echipele de dezbateri trebuie să învețe să facă asta. Membrii echipei nu știu niciodată până în ultima secundă ce parte a argumentului vor dezbate, așa că învață să fie pregătiți să argumenteze cu pasiune ambele părți.
Dacă te surprinzi gândindu-te, îngrijorându-te și gândindu-te pesimist la o problemă, primul pas este să-ți recunoști gândurile ca fiind pesimiste. Nu greșit sau neadevărat, doar pesimist. Și dacă aveți de gând să profitați la maximum de *bio-computer* (creierul), trebuie să recunoașteți că gândurile pesimiste sunt mai puțin eficiente.
Odată ce ai acceptat natura pesimistă a gândirii tale, ești gata să faci următorul pas. (Acest prim pas este totuși crucial. După cum ne învață Nathaniel Branden,

„Nu poți părăsi un loc în care
nu ai fost niciodată.” Al doilea pas este să construiești un caz pentru viziunea optimistă.

Începeți să argumentați împotriva primei linii de raționament. Prefă-te că ești un avocat a cărui sarcină este să demonstreze că pesimistul din tine se înșeală. Începeți să vă construiți cazul pentru ceea ce este posibil. Te vei surprinde singur. Optimismul este prin natura sa extins - deschide usa dupa usa catre ceea ce este posibil. Pesimismul este exact opusul – este constrictiv. Închide ușa posibilității. Dacă vrei cu adevărat să-ți deschizi viața și să te motivezi pentru a reuși, devii un gânditor optimist.

55. Fă problemele să lucreze pentru tine

Într-o seară, cu mulți ani în urmă, fiica mea de atunci, Stephanie, de 14 ani, a plecat la plimbare cu o prietenă, promițându-mi că se va întoarce acasă înainte de ora 22. Nu am fost prea atentă la ceas până când s-au terminat știrile de la ora 10 și mi-am dat seama că încă nu venise acasă. Am început să devin nervos și iritat. Am început să mă plimb prin casă, întrebându-mă ce să fac. La 11:30 m-am urcat în mașină și am început să mă plimb prin cartier căutând-o. Gândurile mele erau, de înțeles, anxioase, parțial frică și parțial furie. În cele din urmă, la 11:45, m-am întors pe lângă propria mea casă și i-am văzut silueta pe fereastră. Era acasă și în siguranță.
Dar am continuat să conduc. Mi-am dat seama că mă gândeam complet pesimist la întregul incident și trebuia să mă gândesc în continuare înainte de a vorbi cu ea. În timp ce mergeam cu mașina, am observat tot pesimismul în care mă bălăceam: „Nu mă respectă. Nu poate ține o promisiune. Regulile și cererile mele nu înseamnă nimic. Acesta este vârful aisbergului. O să am probleme cu ea în următorii patru ani cel puțin. Cine știe unde s-a dus și ce făcea? Era vorba despre droguri? Sex?

Crima? Îmi pierd somnul din cauza asta. Acest lucru îmi distruge liniștea sufletească și viața mea. Et cetera."
Recunoscând cât de pesimiste erau gândurile mele, am putut să las gândurile să se joace complet înainte de a respira adânc și de a-mi spune: „Bine. Aceasta este o parte a argumentului. Acum este timpul să explorez cealaltă parte”. Unul dintre trucurile mele preferate pentru a-mi întoarce mintea la partea optimistă este să-mi pun întrebarea: „Cum pot folosi asta?” Cum aș putea folosi acest incident pentru a-mi îmbunătăți relația cu fiica mea? Cum aș putea face regulile și cererile mele mai semnificative pentru amândoi?
Am început să-mi construiesc argumentul pentru optimism. Mi-am dat seama că relațiile grozave se construiesc prin incidente ca acestea. Ele nu sunt construite pe baza conversațiilor teoretice, ci pe experiențe dificile și pe ceea ce învățăm și câștigăm din ele.
Așa că am decis să mai conduc puțin și să o las să aștepte înăuntru. Eram sigur că până acum sora ei îi spusese că o caut, așa că acum ea era cea care se plimba și era îngrijorată. Las-o să transpire puțin, m-am gândit, în timp ce continui să mă gândesc bine.

Am continuat să reflectez asupra relației mele din trecut cu Stephanie. Unul dintre marile aspecte ale lui a fost onestitatea lui Stephanie. Ea iradiase întotdeauna o liniște liniștită și încrezătoare cu privire la viață și îi era ușor să fie sinceră cu propriile ei sentimente și sinceră cu ceilalți oameni. Ori de câte ori au avut loc incidente cu alți copii, profesori sau alți părinți implicați într-o neînțelegere, puteam conta întotdeauna pe Stephanie să-mi spună adevărul. Întrebând-o despre ce s-a întâmplat, întotdeauna m-a economisit mult timp.
În timp ce conduceam cartierul întunecat, am trecut și prin cele mai fericite amintiri ale mele despre Stephanie când eram mică, cât de mult o iubeam și cât de mândră eram de ea când am

a mers la concertele ei sau a vorbit cu profesorii ei. Mi-am amintit de vremea în școală când am făcut-o de rușine întrebându-i pe director dacă ar lua în considerare redenumirea școlii după ea. (Tocmai câștigase un premiu academic de un fel și eram îmbătat de mândrie.)
În cele din urmă, mintea mea a fost complet cucerită de partea optimistă. "Cum pot folosi asta?" mi-a dat ideea că acest incident ar putea fi transformat în ceva mai mare decât părea – un nou angajament unul față de celălalt de a păstra acordurile și de a avea încredere unul în celălalt.
Când am ajuns în sfârșit acasă, am văzut că i-a fost frică. Ea a încercat să dea vina pentru incident pe seama faptului că nu avea ceas. Ea a vrut să apreciez că, cumva, a fost o victimă a întregului incident. Am ascultat cu răbdare și apoi i-am spus că cred că este o afacere mult mai mare decât atât. Am vorbit despre relația mea cu ea și despre cum i-am prețuit sinceritatea de-a lungul copilăriei. I-am spus că am crezut că am pierdut toate astea în seara asta. Că ar putea fi nevoie să găsim o modalitate de a o lua de la capăt.
„Nu este o problemă atât de mare”, a protestat ea. Dar i-am spus că mi se pare o problemă foarte mare, pentru că totul era legat de relația noastră și dacă vom păstra înțelegerile unul cu celălalt.
I-am spus lui Stephanie că vreau să fie cât de fericită, și singurul mod în care aș putea ajuta cu adevărat să se întâmple asta ar fi dacă am păstra înțelegerile unul cu celălalt. I-am spus cât de speriat îmi era, cât de supărat eram, că faptul că ea rămânea afară exclusese un somn bun pentru mine. Am rugat-o să încerce să înțeleagă. Am vorbit despre viața noastră împreună când ea era mică și i-am amintit cât de extraordinar de sinceră era. Am menționat câteva incidente când a avut probleme, dar cum am mers direct la ea pentru adevăr și am înțeles întotdeauna.

Am vorbit mult în noaptea aceea și, în sfârșit, a văzut că venirea acasă când

spunea că se întoarce acasă – într-adevăr, să facă ceea ce spune că va face – este cu adevărat „o mare lucru”. Este totul.
De la acel incident și conversație, Stephanie a fost extrem de sensibilă să se țină de cuvânt. Dacă iese și promite că se va întoarce la o anumită oră, își ia un ceas sau se asigură că cineva cu care este are unul. „Incidentul” din acea noapte este ceva pe care niciunul dintre noi nu îl va uita, pentru că ne-a lămurit ideea de încredere și acorduri. Ai putea spune chiar că a fost un lucru *bun* .
Am auzit de atâtea incidente în care evenimentele rele în retrospectivă au fost lovituri de mare noroc. O persoană care și-a rupt piciorul la schi s-a întâlnit cu un medic în spital, s-a îndrăgostit, s-a căsătorit cu el și a avut o relație fericită pe viață. Deoarece cei mai mulți dintre noi s-au confruntat cu o serie de aceste incidente, suntem conștienți de dinamică. Ceea ce pare rău (ca un picior rupt) se dovedește neașteptat de grozav. Începem să vedem adevărul că fiecare problemă poartă în ea un dar.
Alegând să *folosiți* evenimente aparent proaste, puteți accesa acel cadou mult mai devreme. Întrebându-te „Cum pot folosi asta?” sau "Ce ar putea fi bun la asta?" poți să-ți schimbi viața cu un ban.

56. Asaltează-ți propriul creier

Termenul „brainstorming” este acum foarte bine cunoscut în viața de afaceri americană.
Am învățat-o pentru prima dată în urmă cu mulți ani când lucram ca copywriter într-o agenție de publicitate. Ori de câte ori primim un cont nou, președintele agenției noastre ne punea pe toți împreună pentru a „storba idei” pentru idei creative pentru client.

Principalele reguli ale sesiunii de brainstorming sunt: 1) nu există idei stupide - cu cât sunt mai nerezonabile, cu atât mai bine - și 2) toată lumea trebuie să se joace. Uneori am facilitat sesiuni de brainstorming cu manageri de afaceri. Ocolim masa și fiecare persoană scoate o idee, iar facilitatorul o scrie pe flip pad. Ocolim până când toate ideile rezonabile sunt epuizate și ideile nerezonabile încep să curgă. De obicei, printre ideile nerezonabile se descoperă ceva grozav. Brain-storming-ul funcționează atât de bine pentru că sunt ridicate constrângerile obișnuite împotriva prostiei. Este în regulă să fii nerezonabil și departe. Ceea ce majoritatea oamenilor de afaceri nu realizează este că această tehnică puternică poate fi folosită de un individ, singur cu el însuși. Am descoperit asta pentru prima dată în timp ce conduceam cu mașina mea acum câțiva ani, ascultând o casetă motivațională a lui Earl Nightingale. A vorbit despre un sistem pe care îl învățase și care făcea minuni.
Pe partea de sus a unei foi de hârtie pui o problemă pe care vrei să o rezolvi sau un scop pe care vrei să-l atingi. Apoi puneți numerele de la 1 la 20 pe

hârtie și începeți sesiunea de brain-storming. Regulile sunt aceleași ca în cazul unei sesiuni de grup. Trebuie să enumerați 20 de idei și nu trebuie să fie bine gândite sau chiar rezonabile. Dă-ți permisiunea de a curge. Singurul tău obiectiv este să ai 20 de idei mâzgălite într-un anumit interval de timp scurt.
Dacă faci asta timp de o săptămână, vei ajunge cu 100 de idei! Sunt toate utilizabile? Bineînțeles că nu, dar cui îi pasă? Când ați început procesul, probabil că nu ați avut idei *utilizabile* .
Eu am folosit acest sistem din nou și din nou, cu rezultate foarte bune. Funcționează atât de bine pentru că se relaxează

tensiunile normale împotriva gândirii creative, scandaloase. Îți invită partea dreaptă a creierului tău să joace.
Recent, un prieten a cerut un sfat despre cariera lui. Era în show-business și și-a dezvoltat actul până la punctul în care a fost unul dintre cei mai buni artiști ai națiunii. Problema lui era marketingul și autopromovarea. Acea parte a carierei lui a rămas în urmă talentului său. „Dacă ți-aș spune că există cineva care îți poate oferi 100 de idei de marketing specifice, adaptate carierei și publicului tău precis?” l-am întrebat. Era foarte interesat.
„Tu, tu însuți ești acea persoană”, am spus.
Apoi i-am povestit despre tehnica de auto-storming din lista de 20 pe care o folosisem personal de câțiva ani. A notat cu nerăbdare regulile jocului și s-a ocupat să joace.
Două săptămâni mai târziu, m-a sunat foarte încântat de rezultate. „Am niște idei de marketing foarte grozave acum, mai multe decât am avut vreodată în trecut”, a spus el. "Mulţumesc."
Auto-mentoratul este cel mai bun mentorat pe care îl poți obține, deoarece mentorul tău te cunoaște atât de bine. Și deși este adesea benefic să obținem un coaching personal specific extern, cel mai bun coaching ne învață să privim în interior. Un mare mentor a spus odată: „Împărăția cerurilor este înlăuntrul tău”.
57. Continuă să-ți schimbi vocea
Au fost momente când mi s-a spus că sunt norocos să am o voce bună. Și unii oameni sunt impresionați că folosesc rar un microfon în seminariile mele, chiar și cu sute de oameni în audiență.
Oamenii vor concluziona că am fost „binecuvântat” cu un set puternic de corzi vocale. Dar nu este adevărat. Ca si eu

Povestește într-un capitol anterior, vocea mea nu era mai bună decât o monotonă slabă. Adică până m-am motivat să o schimb. Au fost două cazuri

care mi-au inspirat sistemul pentru dezvoltarea vocii mele. Primul a fost un interviu pentru o revistă pe care l-am citit în urmă cu mulți ani despre actorul Richard Burton (care a avut poate cea mai fascinantă voce vorbitoare din toate timpurile - ascultă înregistrarea de pe Broadway „Camelot" și auzi-l în timp ce Regele Arthur vorbește și „cântă" melodiile sale). supla. Mai târziu, într-un talk-show de televiziune, actorul Tony Randall i-a spus gazdei cum și-a dezvoltat vocea sa de actor: „M-am apucat de operă", a spus el. „Am descoperit că operă cântând a făcut mai mult pentru vocea mea de scenă decât orice altceva am încercat vreodată".
De atunci, acele două interviuri mi-au rămas în minte și port întotdeauna o serie de casete și CD-uri în mașină cu care să cânt. Le ridic bine și tare (cel mai bine se face în timp ce conduc singur) și cânt din răsputeri. Mă asigur că fac asta în fiecare zi, chiar și atunci când nu am chef să cânt. În cuvintele lui William James, există un alt beneficiu: „Nu cântăm pentru că suntem fericiți, suntem fericiți pentru că cântăm".
Înainte de un discurs public major, de multe ori ajung la locația mea cu mai mult de o oră înainte de timp și apoi conduc prin cartier cântând ca un nebun. (Uneori îmi fac griji că clientul meu gazdă ar putea trece și mă va vedea în mașina mea cântând împreună cu Elvis și arătând periculos de psihotic. Dar beneficiile merită acest risc.) Descoper că atunci când conduc și cânt așa respirația mea este mai bună, timpul meu este mai bun și când vorbesc, vocea mea umple sala fără efort.

S-ar putea să vă gândiți: „Nu vorbesc pentru a trăi". Deci o practică atât de ciudată ar putea să nu fie necesară pentru tine. Dar toți vorbim. O voce plăcută, relaxată și puternică care vorbește este un atu de neprețuit pentru oricine a cărui muncă implică comunicarea cu alți oameni.
Când se referă la oameni ale căror voci care vorbesc sunt plăcute de ascultat, mulți oameni folosesc cuvinte precum „melodios" și „bine modulat". Acesta este un indiciu bun pentru a spune dacă cineva complimentează o voce grozavă. Nu ești blocat cu vocea pe care o ai acum. Începeți să cântați și, în curând, veți crea vocea pe care ați dori să o aveți. Cu cât vocea este mai puternică, cu atât este mai puternică încrederea în sine și cu cât încrederea în sine este mai puternică, cu atât este mai ușor să te motivezi.

58. Îmbrățișează noua frontieră

Din fericire, pentru noi toți, o nouă frontieră este peste noi. Deoarece națiunea și lumea noastră au intrat în era informațională, vechile tipare de viață au dispărut.
Un articol al scriitorului de afaceri John Huey a apărut în ediția din 27 iunie 1994 a *Fortune*. În ea, Huey a observat: „Să presupunem că mergi la o petrecere, așa că scoți niște schimburi de buzunar și cumperi o mică

felicitare care joacă „La mulți ani” când este deschisă. După petrecere, cineva aruncă casual felicitarea la gunoi, aruncând mai multă putere de calculator decât a existat în întreaga lume înainte de 1950”.
În vechea paradigmă, făurită în epoca industrială, noi, ființele umane, devenim din ce în ce mai puțin utili și aventuroși. Am găsit un loc de muncă pe viață în locuri de muncă garantate și ne-am făcut treaba la fel până la pensie. Apoi, odată ce am atins vârsta de pensionare, am devenit complet inutili pentru societate și am trăit o viață dependentă

 asupra guvernului, rudelor noastre sau propriilor noastre economii pe care le-am acumulat în anii noștri „utili”.
Acum, odată cu explozia tehnologică și intrarea în era informațională, angajatorii nu mai sunt la fel de interesați de istoria noastră de locuri de muncă ca înainte. Acum sunt mai interesați de capacitățile noastre actuale.
Una dintre atracțiile romantice ale primelor zile de frontieră ale lui Daniel Boone și Davy Crockett în națiunea noastră a fost utilitatea indivizilor. Dacă locuiești la frontieră, agricultura, gătitul și vânătoarea și ai împlini 65 de ani, nimănui nu i-ar fi trecut niciodată prin cap să-ți ceară „să te retragi”. Ne-am întors în sfârșit la acele zile de onorare a utilității peste vârstă și statut. De exemplu, dacă compania mea încearcă să intre pe piața chineză pentru a-și vinde software-ul și tu, la 70 de ani, poți vorbi fluent chineză, știi totul despre software și ai energie și chef de succes, cum îmi pot permite să te ignor?
Bill Gates de la Microsoft a spus: „Compania noastră are un singur atu – imaginația umană”. Dacă ați luat toate clădirile Microsoft, imobile, hardware de birou, active fizice - orice puteți
atingeți— departe de companie, unde ar fi? Aproape exact unde este acum. Pentru că în lumea de astăzi valoarea unei companii este în gândirea ei, nu în posesiunile sale.
Aceasta este o veste grozavă pentru individ - pentru că utilitatea a revenit la stil. Dacă poți să-ți cultivi abilitățile, să continui să înveți lucruri noi, să studiezi computerele, să înveți o limbă străină sau să devii expert într-o cultură și o piață străină, *te poți face util.*
Marele antrenor de baschet John Wooden ne-a recomandat să trăim după acest credo – mai ales potrivit pentru noua frontieră tehnologică: „Învață ca și cum ar fi să trăiești pentru totdeauna. Trăiește ca și cum ar fi să mori mâine”.

Au dispărut vremurile în care angajabilitatea ta depindea în primul rând de istoricul tău de muncă, de legăturile tale cu școala, de legăturile tale, de familia ta sau de vechimea ta. Astăzi, capacitatea de angajare depinde de un singur lucru: abilitățile tale actuale. Și aceste abilități sunt complet sub

controlul tău. Aceasta este noua frontieră. Și acolo unde am intrat cândva la vârsta de pensionare, nervoși de „lupii de la ușa noastră”, astăzi, cu angajamentul de a crește pe tot parcursul vieții prin învățare, putem fi la fel de utili comunității mondiale pe cât suntem motivați să fim.
Cu cât învățăm mai multe despre viitor, cu atât devenim mai motivați să fim o parte valoroasă a acestuia.

59. Actualizați-vă vechile obiceiuri

Super motivația este mult mai dificil de atins atunci când suntem ținuți mental în urmă de obiceiuri proaste. Încercarea de a ne îndrepta spre viața pe care ne-o dorim, în timp ce ne tragem obiceiurile proaste, a fost descrisă în versurile cântecelor grupului scoțian de rock Del Amitri, „Este ca și cum ai conduce cu frâna pusă, e ca și cum înoți cu cizmele pe...”
Dar iată problema: obiceiurile proaste pur și simplu nu pot fi rupte. Nici nu pot fi scăpați de ele. Întrebați milioanele care continuă să încerce. Ei ajung întotdeauna, în cuvintele lui Richard Brautigan, „să încerce să împingă mercur cu o furcă”, pentru că obiceiurile noastre proaste există din motive întemeiate. Ei sunt acolo pentru a face ceva pentru noi, chiar dacă acel ceva ajunge să fie autodistructiv. Adânc, chiar și un obicei prost încearcă să ne facă să funcționăm mai bine.
Oamenii care fumează încearcă, chiar și prin dependență, să facă ceva benefic – poate să respire profund și să se relaxeze. O astfel de respirație este necesară pentru a echilibra stresul, așa că fumatul lor este o modalitate prin care încearcă să se îmbunătățească. Obiceiurile proaste sunt

așa — se bazează pe un beneficiu perceput. De aceea este atât de greu de „scăpat de ele”.
De aceea obiceiurile trebuie respectate și înțelese înainte de a putea fi transformate. Ceea ce a creat obiceiul trebuie construit, nu ucis. Trebuie să mergem la impulsul benefic care conduce obiceiul și apoi să ne extindem pe acesta pentru a face ca obiceiul să crească de la ceva rău în ceva bun.
Să luăm ca exemplu băutura. Am cunoscut oameni care erau beți tot timpul, care acum sunt treji tot timpul. Cum au făcut-o? Nu am putea spune că tocmai au scăpat de obiceiul de a băutură? Nu chiar. Pentru că, fără excepție, oamenii recuperați pe care îi cunosc și *-au înlocuit* băutura cu altceva.
A lua tot curajul, relaxarea și spiritualitatea cuiva dintr-o sticlă de alcool este un obicei foarte dăunător. Dar pur și simplu eliminarea duce la probleme și mai grave: tremurături, DT-uri, frică, groază, paranoia. Un vid total. Oamenii care se alătură Alcoolicii Anonimi, totuși, își înlocuiesc „curajul fals” – găsit cândva într-o sticlă de alcool – cu curaj *real* găsit în sălile de întâlnire ale AA. Simțul complet artificial de spiritualitate găsit anterior într-un pahar de spirite este înlocuit de spiritualitatea adevărată și profund personală găsită în lucrul programului de iluminare în 12 pași. Relațiile superficiale, dar extrem de emoționale pe care alcoolicul le-a făcut în barurile sale preferate sunt înlocuite cu adevărate prietenii. Înlocuirea este puternică pentru că funcționează și, în ceea ce privește obiceiurile proaste, este *singurul* lucru care funcționează. Am cunoscut oameni care s-au lăsat de fumat fără intenție. Au început să alerge sau să facă exerciții aerobice regulate și, în curând, respirația și relaxarea pe care o aveau în urma exercițiilor au făcut ca

 fumatul simt rău pentru corpul lor. S-au lăsat de fumat pentru că au introdus un înlocuitor.
Oamenii care fac dieta au aceeasi experienta. Ceea ce funcționează nu este să stai departe de alimentele de îngrășare, ci introducerea unei diete regulate cu alimente delicioase și sănătoase care funcționează. Este înlocuitor.
În subconștient, nu crezi că obiceiurile tale proaste sunt rele! Și asta pentru că satisfac o nevoie percepută. Deci modalitatea de a te întări este să identifici nevoia și să o onorezi. Onorează nevoia *înlocuind* obiceiul actual cu unul mai sănătos și mai eficient. Înlocuiește un obicei și în curând vei fi motivat să înlocuiești altul.

60. Pictează-ți capodopera astăzi

Gândește-te la ziua ta ca la o pânză goală de artist.
Dacă îți treci ziua acceptând pasiv orice alte persoane și circumstanțe

stropesc pe pânza ta, mai mult ca sigur vei vedea o mizerie unde ar putea fi arta.
Dacă mizeria îți tulbură somnul, următoarea ta nouă zi va începe într-o stare de oboseală și ușoară confuzie. Dintr-o astfel de stare, pânza ta va fi împrăștiată cu atât mai mult cu forme care nu-ți plac și culori pe care nu le-ai ales niciodată.
Gândindu-ți ziua ca pe o pânză de pictor, îți va permite să fii mai conștient de ceea ce ți se întâmplă atunci când îți inunzi mintea cu nimic altceva decât bârfe pe internet, reclame la radio, cel mai recent proces de crimă, criticile soțului tău, politici de birou și versuri muzicale pesimiste.
Dacă îți vei permite să faci un pas înapoi suficient de mult pentru a realiza și a vedea cu adevărat că pânza ta zilnică se umple cu toate aceste lucruri negative, apare o anumită libertate. Este libertatea de a alege ceva mai bun.

Cu cât suntem mai *conștienți* de libertatea noastră de a picta orice ne dorim pe pânza noastră, cu atât trecem mai puțin prin viață ca victime ale circumstanțelor. Mulți dintre noi nici măcar nu sunt conștienți de statutul nostru de victimă. Citim orice se află pe măsuța de cafea, ascultăm orice este pe radioul mașinii, mâncăm orice este la îndemână, scanăm orice se află pe Internet, vorbim cu oricine ne sună la telefon și ne uităm la orice este la televizor - adesea prea pasiv pentru a face clic pe telecomandă.
Trebuie să fim conștienți că avem în noi posibilitatea de a schimba toate acestea. Ne putem picta ziua în felul nostru. Cel mai bun curs de management al timpului – sau „pictura de zi” – pe care l-am urmat vreodată a fost predat de Dennis Deaton. Principalul punct al seminarului său este că nu ne putem gestiona timpul, ne putem gestiona doar pe noi înșine. „Ștergeți dezordinea din minte”, spune Deaton, „și îndepărtați obstacolele pentru un succes mai mare”.
În timp ce majoritatea cursurilor de management al timpului par ca niște cursuri de inginerie, Deaton a captat spiritul artistului în predarea sa. Prescripțiile sale pentru a vă gestiona ziua provin toate din crearea de obiective și trăirea viziunilor pe care le creați.
Trezește-te și vizualizează-ți ziua ca pe o pânză goală. Întrebați-vă: „Cine este artistul astăzi? Circumstanțele oarbe sau eu? Dacă aleg să fiu artistul, cum vreau să-mi pictez ziua?”

61. Înotați sub apă

Când Bobby Fisher s-a pregătit pentru meciul său de șah din campionatul mondial cu Boris Spassky, s-a pregătit înotând ture sub apă în fiecare zi.

El știa că, pe măsură ce meciurile de șah se desfășoară până la orele târzii, jucătorul cu cel mai mult oxigen ajunge la creier ar avea avantajul mental. Așa că și-a construit jocul de șah construindu-și plămânii.

Când l-a învins pe Spassky, mulți au fost surprinși de spiritul său uimitor și puterea sa mentală de rezistență, mai ales la sfârșitul meciurilor, când ambii jucători ar fi trebuit să fie obosiți și epuizați. Ceea ce îl ținea pe Bobby Fisher alert nu era cofeina sau amfetaminele, ci respirația lui.

Generalul George Patton a ținut odată o prelegere trupelor sale despre puterea creierului. Și el cunoștea legătura dintre respirație și gândire.

„În război, ca și în pace, un om are nevoie de tot creierul pe care îl poate obține”, a spus Patton. "Nimeni nu a avut vreodată prea multe creiere. Creierele provin din oxigen. Oxigenul vine din plămâni, unde se duce aerul când respirăm. Oxigenul din aer intră în sânge și călătorește către creier. Orice prost își poate dubla dimensiunea plămânilor."

Am aflat despre pasiunea lui Patton de a-și învăța trupele să respire adânc de la Porter Williamson. Am scris odată câteva reclame politice de radio și televiziune care i-au atras atenția domnului Williamson, așa că m-a sunat și m-a rugat să iau prânzul într-o zi. Deoarece el se identificase drept autorul *Principiilor lui Patton,* am acceptat cu nerăbdare invitația lui, citind întâmplător cartea minunată cu câteva săptămâni mai devreme. Williamson a servit în armată de mulți ani ca cel mai de încredere consilier juridic al lui Patton.

Williamson mi-a spus multe povești despre serviciul cu Patton și cât de extraordinar a fost un motivator cu adevărat generalul. Cele mai multe dintre citatele lui Patton din această carte provin din amintirile lui Williamson despre serviciul său cu marele general. Williamson mi-a spus despre modul în care el însuși și-a pierdut piciorul din cauza cancerului osos și despre cum medicii au prezis în mod eronat moartea lui de două ori. Puterea lui interioară, a spus el, venea adesea din inspirația pe care a primit-o în zilele sale de slujire cu Patton. „Adeseori, generalul Patton se oprea la biroul meu”, își amintea Williamson, „și întreba: „Cât timp

---

a stat la biroul acela? Ridică-te și pleacă de aici! Creierul tău nu mai funcționează după ce stai pe un scaun pivotant timp de 20 de minute. Păstrați corpul în mișcare, astfel încât sucurile să curgă în locurile potrivite. Va fi bine pentru creier! Dacă stai prea mult pe acel scaun, toată puterea ta de creier va fi în locul tău. Nu vă puteți menține mintea activă când corpul este inactiv. "

Acel unic principiu – o minte activă nu poate exista într-un corp inactiv – a devenit arma secretă a lui Bobby Fisher în câştigarea campionatului mondial de şah. Cine ar fi ghicit că înotul sub apă te-ar face un jucător de şah mai bun? Cu siguranță nu „geniul" de şah Boris Spassky supraponderal şi uzat.
Uneori, tot ce ai nevoie este aerul pe care îl respiri pentru a te motiva. Mersul la alergare sau la o plimbare sau pur şi simplu respirația profundă oferă creierului combustibilul cu care se hrăneşte pentru a fi proaspăt împrospătat şi creativ.

62. Aduceți un antrenor bun

După o rară rundă dezamăgitoare pe terenul de golf, Tiger Woods va lua adesea o lecție de golf.
Când am auzit prima dată despre asta, m-am întrebat cine i-ar putea oferi lui Tiger Woods o lecție de golf?
Dar asta a fost înainte să înțeleg vreodată cu adevărat valoarea coaching-ului. Persoana care m-a învățat această valoare a fost un tânăr consultant de afaceri pe nume Steve Hardison. Hardison m-a învățat asta: Tiger ia o lecție nu pentru că antrenorul său este un jucător mai bun, care poate oferi sfaturi şi sfaturi, ci pentru că antrenorul său *poate să se retragă de la Tiger Woods şi să-l vadă obiectiv.*
Steve Hardison a creat o formă de artă de a intra în corporații şi de a vedea lucrurile în mod obiectiv. De fapt, percepția lui era mai profundă decât atât. Avea putere aproape psihică de a „vedea ce lipsea". A fost un cadou el pagina_133

Pagina 134 s-ar putea aplica şi indivizilor, dar numai dacă ar fi pregătiți pentru rigorile antrenamentului său.
Obişnuiam să numesc tachinat una dintre poveştile sale personale ilustrative „Pilda misiunii". Ca tânăr misionar pentru biserica sa din Anglia, Hardison a doborât toate recordurile pentru înscrierea congreganților. El a pus în contrast propria lui metodă cu cea a celorlalți misionari. În timp ce ceilalți se grăbeau afară şi bateau la uşi toată ziua, Hardison îşi petrecea prima parte a fiecărei zile planificându-şi şi planificându-şi activitățile. Creându- *şi* ziua înainte de a se întâmpla, a putut să combine vizitele, să economisească timpul de călătorie şi să mărească numărul de conversații de înscriere într-o anumită zi. Şi-a folosit, de asemenea, timpul de planificare creativă pentru a-şi crea trimiteri în interiorul cartierului, astfel încât multe dintre vizitele sale să vină cu o referință.
Ceilalți misionari au fost foarte activi, dar s-au concentrat pe activitate, nu pe rezultat. Erau în afacerea de a bate la uşi şi de a se grăbi în jur — Steve era ocupat de a înscrie oameni în biserică. Recordurile pe care le-a stabilit pentru înscriere nu au fost un accident. El a planificat lucrurile aşa.

Steve m-a ajutat să înțeleg ceva care trăiește în noi toți,

ceva ce el a numit „vocea”. Când te trezești dimineața, vocea este acolo imediat, care îți spune că ești prea obosit pentru a te trezi sau prea bolnav pentru a merge la muncă. În timpul unei întâlniri de vânzări, când sunteți pe cale să spuneți ceva îndrăzneț unui client, vocea vă poate spune să o răciți. — Ține-te. "Atenție."
"Smecheria este", a spus Steve, "să nu ignori sau să negi existența vocii. Pentru că ea este acolo, în noi toți. Nimeni nu este liber de voce. Cu toate acestea, nu trebuie să te supui vocii. Poți să răspunzi vocii. Și când te simți cu adevărat bun, poți chiar să-i spui vocii gunoi.

Fă-ți joc de asta. Ridiculează-l. Subliniază cât de stupid este. Și odată ce intri în acest mod de a-ți dezbate propriile îndoieli, începi să reiei controlul asupra vieții tale.”
De multe ori aș fi fost în mijlocul unui mare proiect de afaceri și aș cere să mă întâlnesc cu Steve timp de o oră. După ce asculta câteva minute, aproape invariabil vedea imediat ce „lipsește” în comportamentul meu. Ca un profesor de golf grozav care urmărește backswing-ul lui Tiger Woods, el spunea: „Sunteți dispus să acceptați un antrenament în acest sens?” Și aș spune cu nerăbdare da. Apoi îmi spunea sincer, uneori fără milă, ceea ce vedea. Nu mi-a plăcut întotdeauna ceea ce a văzut, dar am devenit mereu mai puternică vorbind despre asta.
Antrenamentul lui Hardison a fost atât de zguduitor încât uneori îmi amintea de un incident care mi s-a întâmplat când eram băiat, jucând baseball din Liga Micilor.
M-am accidentat la genunchi într-o piesă la baza a treia și când jocul a fost peste genunchiul era umflat și întregul meu picior era rigid. În timp ce stăteam pe bancă cu piciorul drept în fața mea, un doctor al cărui fiu era în echipa noastră stătea în genunchi lângă piciorul meu, în timp ce tatăl meu se uita la el. „Aș vrea să-ți îndoiești piciorul acum”, mi-a spus el în timp ce mâinile lui țineau ușor genunchiul meu umflat.
„Nu pot”, i-am spus.
"Nu poţi?" a întrebat el, uitându-se la mine. — De ce nu poți? „Pentru că am încercat și chiar doare”.
Doctorul s-a uitat la mine o secundă, apoi a spus simplu, dar blând: „Atunci rănește-te”.
Am fost surprins de cererea lui. Mă rănesc? Intenționat? Dar apoi, fără să spun nimic, mi-am îndoit încet piciorul. Da, a fost o durere enormă, dar asta nu a contat. Încă eram fascinat de cererea lui.

Doctorul mi-a masat genunchiul cu degetele și a

dat din cap către tatăl meu că totul va fi în regulă. Ar trebui să-mi fac

radiografii și obișnuitul examen de precauție, dar nu a văzut nimic grav în neregulă deocamdată.
Dar tot eram conștient că tocmai mi se întâmplase ceva foarte mare.
După o copilărie care s-a caracterizat prin evitarea durerii și a disconfortului de orice fel, dintr-o dată am văzut că mă pot răni dacă era nevoie și că o pot face calm, fără să bat ochi. Poate că nu eram lașul pe care am crezut întotdeauna că sunt. Poate că era la fel de mult curaj în mine ca în oricine altcineva și totul era o chestiune de a fi dispus să apelez la el.
A fost un incident definitoriu în viața mea și nu a fost diferit de felul în care Steve Hardison, ca antrenor, a cerut să apelez la lucruri din interiorul meu pe care nu știam că le am.
Odată, îmi era greu să înscriu oameni la seminarii și să-mi fac apelurile de prospectare la telefon. Steve a luat telefonul și a început să sune oamenii și să le înscrie. Apoi a apelat din greșeală un număr greșit și a ajuns la un mecanic la un garaj de reparații auto. Majoritatea oamenilor și-ar fi cerut scuze în acel moment și și-ar fi închis telefonul și și-ar fi apelat din nou. Dar, în loc să irosească apelul, Steve s-a prezentat și apoi a rămas la telefon – *până când mecanicul s-a înscris la un seminar*.
Hardison este un vorbitor public talentat și curajos, un agent de vânzări plin de resurse și necruțător, un atlet talentat și un om de familie și un membru al bisericii dedicat. Genul de tip care obișnuia să mă îmbolnăvească!
Aș putea scrie o carte întreagă despre munca remarcabilă a lui Steve Hardison în coaching și consultanță și, într-o zi, aș putea. Exemplele de moduri prin care m-a antrenat la niveluri mai înalte de performanță sunt numeroase. Dar cred

cel mai mare lucru pe care mi l-a învățat este valoarea coaching-ului în sine. Odată ce te deschizi pentru a fi antrenat, începi să primești aceleași avantaje de care se bucură marii actori și sportivi de pretutindeni. Când te deschizi către coaching, nu devii mai slab – devii mai puternic. Devii mai responsabil pentru schimbarea ta.
În *The Road Less Traveled,* M. Scott Peck scrie: „Problema de a distinge ceea ce suntem și ceea ce nu suntem responsabili în această viață este una dintre cele mai mari probleme ale existenței umane... trebuie să avem voința și capacitatea de a suferi auto-examinare continuă".
Cei mai buni antrenori ne arată cum să ne examinăm pe noi înșine. Este nevoie de curaj pentru a cere coaching, dar recompensele pot fi grozave.
Cele mai bune momente vin atunci când antrenorul tău te ajută să faci ceva de care înainte ți-a fost teamă să faci. Când Hardison mi-a recomandat să fac ceva ce îmi era frică să fac, spuneam: „Nu știu dacă

aș putea face asta”.
„Deci nu fi *tu”,* spunea el. "Dacă nu poți face asta, atunci fii altcineva. Fii cineva care ar putea face asta. Fii DeNiro, fii Bruce Lee, fii oricine, nu-mi pasă, atâta timp cât faci asta."
Contribuția coaching-ului la viața mea este ilustrată în aceste cuvinte de către filozoful francez Guillaume Apollinaire:
„ „Vino la margine”, a spus el.
Ei au spus: „Ne este frică”.
— Hai la margine, spuse el.
Au venit.
I-a împins.
Și au zburat.”

Puteți obține coaching oricând. Dacă antrenamentul este potrivit pentru jocul tău de golf sau tenis, este și mai potrivit pentru jocul vieții. Roagă pe cineva să fie sincer cu tine și să te antreneze pentru o vreme. Lasă-i să-ți verifice „leagănul”. Lasă-i să-ți spună ce văd. Este un lucru curajos de făcut și va duce întotdeauna la mai multă automotivare și creștere.
63. Încercați să vă vindeți casa
Odată, când Steve Hardison și cu mine discutam câteva dintre vechile mele obiceiuri care mă împiedicau să-mi realizez obiectivele de afaceri, i-am spus: „Dar de ce fac *acele* lucruri? Dacă știu că mă rețin, de ce continu să le fac?”
„Pentru că ei sunt *acasă* pentru tine”, a spus el. "Ei se simt ca acasă. Când faci acele lucruri, le faci pentru că asta ești confortabil să faci și așa te simți ca acasă făcându-le. Și, după cum se spune, nu există loc ca acasă."
„Acasă” poate fi un loc urât dacă nu este întreținut și frumos făcut în mod conștient. „Acasă” poate fi o închisoare întunecată, umedă, care miroase a obiceiuri proaste și lene. Dar *tot* nu vrem să-l părăsim, oricât de rău ar fi, pentru că noi credem că suntem în siguranță acolo.
Cu toate acestea, când inspectăm mai îndeaproape casa uzată, putem vedea că siguranța pe care credem că o trăim este pură autolimitare. Este foarte greu să pleci de acasă – mulți dintre noi încercăm și eșuăm de multe ori. Noel Paul Stookey a scris un cântec obsedant de frumos numit „The House Song”, care surprinde acest sentiment. Cuvintele de deschidere sunt: „Această casă se pune în vânzare în fiecare miercuri dimineață... și este scoasă de pe piață după-amiaza”.

După ce am înțeles metafora lui Hardison despre casă, am văzut imediat

că trebuie să mă mut din casa *mea* . Trebuia să mă mut în cartier. Aveam nevoie de o casă mai bună. O casă care conținea obiceiuri care să mă țină concentrat pe o activitate orientată spre obiective. Hardison m-a ajutat să mă antrenez în această direcție până când noile activități au început să pară locul în care ar fi trebuit să trăiesc tot timpul.
Metafora lui Hardison despre „acasă" ca echivalent al vechilor obiceiuri de dezputere a rămas cu mine multă vreme. Recent, în timp ce pregăteam o bandă de muzică motivațională pentru a o cânta în mașina mea, am inclus energicul „I'm Going Home" de Alvin Lee și Ten Years After. În timp ce mă plimbam cu mașina, ascultându-l pe tot drumul, m-am gândit la ceea ce a învățat Hardison. Am lăsat cântecul să fie despre noua casă în care aș fi mereu în proces de mutare.
Nu-ți fie teamă să părăsești casa psihică în care te afli. Încântă-te să-ți construiești o casă mai mare, mai nouă și mai fericită în mintea ta și apoi du-te acolo.
În romanul strălucit, dar puțin cunoscut, epuizat al lui Colin Wilson, *Necessary Doubt,* el l-a creat pe Gustav Neumann, un personaj fascinant care a făcut multe descoperiri despre ființele umane. La un moment dat, Neumann spune: „Am ajuns să realizez că oamenii își construiesc personalități în timp ce își construiesc case – pentru a se proteja de lume. Ei devin prizonierii acesteia. Și majoritatea oamenilor sunt atât de grăbiți să se ascundă în cei patru pereți, încât își construiesc casa prea repede".
Identificați obiceiurile care vă țin în capcană. Identificați ceea ce ați decis că este personalitatea voastră finală și acceptați că ar putea fi o construcție grăbită construită doar pentru a vă proteja de riscuri și creștere. Odată ce ai făcut asta, poți pleca. Puteți scoate planurile și puteți crea casa pe care o doriți cu adevărat.

---

64. Fă-ți sufletul să vorbească

Întotdeauna am fost puțin nervoși, din punct de vedere cultural, să vorbim cu noi înșine. De obicei o asociam cu nebunia. Dar Platon a fost cel care a spus că definiția lui a *gândirii* este „sufletul care vorbește singur". Dacă vrei cu adevărat să-ți lucrezi viața, nu există nimeni mai bun cu care să vorbești decât tine. Nicio altă persoană nu are atât de multe informații despre problemele tale și nicio altă persoană nu știe mai bine abilitățile și capacitățile tale. Și nu există nimeni altcineva care poate *face* mai mult pentru tine decât tine. O mulțime de oameni din profesiile motivaționale și psihologice recomandă afirmații. Alegeți o propoziție pe care să spuneți, cum ar fi „În fiecare zi, în toate modurile, devin din ce în ce mai bine" și repetați-o indiferent dacă credeți sau nu că este adevărat. În timp ce afirmațiile sunt un prim pas bun spre

reprogramare, prefer conversațiile. Conversațiile funcționează mai repede. Cele mai inspirate două îndrumări pentru exerciții productive de auto-conversație sunt în *Optimismul învățat* de Martin Seligman și *The Six Pillars of Self-Esteem a lui Nathaniel Branden.* Seligman oferă modalități de a-ți contesta propriul pesimism și de a crea obiceiul gândirii optimiste. Branden oferă propoziții provocatoare pe care să le completezi. În loc să-mi spun fără creier „Devin din ce în ce mai bine”, face o impresie de durată atunci când argumentez logic cazul și câștig. Cu destule conversații dus-întors, îmi pot *dovedi* că mă îmbunătățesc. Dovada bate papagalul de fiecare dată. Una este să încerc să mă hipnotiz prin repetarea cuvintelor pentru a accepta ceva ca fiind adevărat, și cu totul alta este să mă *conving* că este adevărat.

Branden sugerează că în fiecare dimineață ne punem gândirea creativă punându-ne două întrebări: 1) Ce este bun în viața mea? și 2) Ce mai este de făcut?
Majoritatea oamenilor nu vorbesc deloc singuri. Ei ascultă radioul, se uită la televizor, bârfesc și se umple de cuvintele și gândurile *altor oameni* toată ziua. Dar este imposibil să te complați în astfel de activități și, de asemenea, să te motivezi. Motivația este ceva în care te convingi.

65. Promite luna de pe cer

O modalitate înspăimântătoare și eficientă de a te motiva este să faci o promisiune nerezonabilă - să mergi la cineva la care ții, personal sau profesional, și să-i promiți ceva cu adevărat mare, ceva care va necesita tot efortul și creativitatea pe care trebuie să-l faci să se întâmple.
Când președintele John Kennedy a promis că America va pune un om pe Lună, numai puterea acelei promisiuni palpitante a energizat întreaga NASA pentru tot timpul necesar pentru a realiza isprava uimitoare. În cartea sa despre misiunea Apollo 13, *Lost Moon,* astronautul Jim Lovell a numit promisiunea inițială a lui Kennedy „revoltatoare”. Dar a arătat cât de eficient poate fi a fi scandalos.
În cartea sa *Pasiune, profit și putere,* Marshall Sylver își amintește că a văzut un panou publicitar în Las Vegas montat de unul dintre proprietarii de cazinou care dorea să devină nefumător. Pe panoul publicitar scria: „Dacă mă vezi fumând în următoarele 90 de zile, îți voi plăti 100.000 de dolari!” Poți vedea puterea din acea promisiune?
Acum câțiva ani le-am promis copiilor mei că îi voi trimite în tabără în Michigan. Au fost

---

 înainte în tabăra de lângă Traverse City și mi-a plăcut. Când trăiești în timpul anului în Arizona, există ceva magic în pădurile de apă

și smarald din nordul Michiganului. A fost o tabără scumpă, dar când am făcut promisiunea, mă duceam bine din punct de vedere financiar și eram încrezător că vor putea pleca cu toții.
Apoi, pe măsură ce se apropia vara, am rămas fără bani și a trebuit să-mi rearanjez prioritățile. Programul meu de vorbire înlocuise o mare parte din vânzările comandate pe care le făceam și părea că tabăra ar putea să nu fie în imagine.
Îmi amintesc că am vorbit în mod special cu băiatul meu Bobby, care avea 8 ani la acea vreme, despre cum vremurile erau temporar grele și despre faptul că tabăra nu mai părea o posibilitate bună anul acesta. Era pe scaunul din față al mașinii și nu voi uita niciodată atâta timp cât voi trăi expresia de pe chipul lui. A spus foarte încet, atât de încet încât abia l-am auzit, „dar ai promis".
Avea dreptate. Nu am spus că voi încerca, nu am spus că este un obiectiv, am promis. Iar sentimentele pe care le-am avut în acel moment au fost atât de copleșitoare încât, în cele din urmă, i-am spus: „Da, am promis. Și pentru că mi-ai amintit că a fost o promisiune, o să-ți spun chiar acum că mergi în tabără. Voi face ce trebuie. Îmi pare rău că am uitat că a fost o promisiune". Primul lucru pe care l-am făcut a fost să-mi schimb locul de muncă, iar prima mea condiție pentru a-mi accepta noul loc de muncă a fost ca bonusul meu pentru semnare să fie exact suma de bani necesară pentru a-mi trimite copiii în tabără. S-a făcut.

66. Faceți ziua cuiva

Pentru antrenorul de baschet John Wooden, a face din fiecare zi capodopera ta nu a fost doar despre personal egoist

---

realizare. În autobiografia sa, *They Call Me Coach,* el menționează un element vital pentru a crea în fiecare zi.
„Nu poți trăi o zi perfectă", a spus el, „fără a face ceva pentru cineva care nu te va putea răsplăti niciodată".
Sunt de acord cu asta. Dar există o modalitate de a *te asigura* că nu poți fi răsplătit – și asta înseamnă să faci ceva pentru cineva care nici măcar nu va ști cine a făcut-o.

Acest lucru intră într-o teorie pe care am avut-o toată viața, că poți crea noroc în viața ta. Nu din ideea că norocul este nevoie pentru succes, pentru că nu este. Dar din ideea că norocul poate fi un plus binevenit în viața ta. Puteți crea noroc pentru dvs. creându-l pentru altcineva. Dacă știi despre cineva care suferă din punct de vedere financiar și aranjezi ca câteva sute de dolari să ajungă la el acasă și nici măcar nu știu cine ești, atunci i-ai făcut norocoși. Făcând pe cineva norocos, se va întâmpla ceva în propria ta viață, care se simte și ca un noroc pur. (Nu pot să explic de

ce se întâmplă asta și nu am nicio bază științifică pentru asta, așa că tot ce pot spune este să încerci de câteva ori și să vezi dacă nu ești la fel de surprins ca și mine de rezultate... nici nu trebuie să fie bani. Avem multe alte lucruri de oferit, întotdeauna.)
Când *ai* noroc, vei deveni mai motivat, pentru că simți că universul este mai de partea ta. Experimentează puțin cu asta. Nu vă lăsați întemnițați de cinismul care se prezintă drept raționalitate pe acest subiect. Vezi ce se întâmplă cu tine când îi faci pe alții să aibă noroc.
67. Joacă jocul cercului
Dacă folosești sistemul meu de stabilire a obiectivelor de patru minute, patru cercuri, descris mai devreme, poți fi creatorul universului tău.

„Știi, e o blasfemie", mi-a spus odată un student la seminar, în timpul unei pauze. „Numai Dumnezeu poate crea universul".
„Dar dacă crezi asta", am spus, „trebuie să crezi și așa cum este scris, că toți am fost creați după chipul lui Dumnezeu. Și dacă crezi în Dumnezeu ca Creator și că El ne-a creat după chipul Său, atunci ce facem noi când nu creăm? În chipul cui trăim când nu creăm în mod deliberat?"
Încercați asta: după ce vă treziți dimineața, ștergeți somnul de pe ochi, așezați-vă cu un bloc de hârtie și desenați patru cercuri. Acestea sunt propriile voastre „planete". Etichetați primul cerc, „Vis pe tot parcursul vieții". (Și pentru a păstra acest exemplu simplu, îl voi face strict financiar, deși o puteți face cu orice fel de obiective doriți.) Visul dvs. de o viață ar putea fi să economisiți o jumătate de milion de dolari pentru anii de pensionare. Deci, pune acel număr în cercul tău „Viață".
Apoi uită-te la cercul doi, următoarea planetă din sistemul tău solar. Cercul pe care îl vei eticheta „Anul meu". Ce trebuie să economisiți în următorul an pentru a fi pe cale să vă atingeți obiectivul de economisire a vieții? (Când luați în considerare interesul, este mai puțin decât credeți.) Și când ajungeți la cifră, asigurați-vă că se potrivește matematic cu primul cerc. Cu alte cuvinte, dacă economisești această sumă și economisești, să spunem cu 10 la sută mai mult în fiecare an care urmează, îți vei atinge numărul de „Viață"? Dacă nu, mai fă puțină matematică până când obții o legătură directă între proiecția de economii anuale și obiectivul tău de-a lungul vieții.
Acum că ați umplut primele două cercuri cu un număr, treceți la al treilea cerc, „Luna mea". Ce ar trebui să economisiți în fiecare lună pentru a vă atinge obiectivul anual? Apoi puneți acel număr jos. Trei cercuri sunt acum umplute.

Acum mergeți la cercul final, „Ziua mea”. Ce trebuie să faci azi – că dacă l-ai repeta în fiecare zi – ar asigura o lună de succes?
(Apropo, așa cum am spus, acest lucru nu trebuie să fie doar despre bani, ci poate fi vorba despre fitness, învățarea unei limbi străine, relațiile de relații, spiritualitate, nutriție sau orice altceva important pentru tine.)
Puterea acestui sistem constă în a-l gândi ca la un univers, care, așa cum ne reamintește Wayne Dyer, înseamnă „un cântec”. Când lucrezi la matematică, nu poți să nu vezi că fiecare cerc, dacă este făcut cu succes, *garantează* succesul următorului cerc. Dacă vă atingeți obiectivul zilnic în fiecare zi, obiectivul lunar este atins automat - de fapt, nici nu trebuie să vă faceți griji pentru asta. Și dacă obiectivul tău lunar este atins, obiectivul anual trebuie să se întâmple. Și dacă obiectivele tale anuale sunt atinse, obiectivul pe tot parcursul vieții *nu poate* fi atins.
Când studiezi adevărul matematic de nerefuzat conținut în acest sistem, un sentiment ciudat prinde peste tine. Îți dai seama că toate cele patru cercuri depind în cele din urmă de succesul unui singur cerc: cercul etichetat „Ziua mea”.
Apoi ai senzația ciudat de împuternicitoare că tocmai ai dovedit pe hârtie că ziua ta și viața ta sunt același lucru. Nu există alt viitor decât viitorul la care lucrezi astăzi. Viitorul tău nu este blocat acolo undeva în spațiu.
La asta a vrut să spună marele poet Rainer Maria Rilke când a spus: „Viitorul intră în noi, pentru a se transforma în noi, cu mult înainte de a se întâmpla”.
Amintiți-vă că, odată ce ați pregătit matematica pentru aceasta, jocul cu cerc este doar un exercițiu zilnic de patru minute. De multe ori la seminariile pe care le susțin, participanții vor spune că sunt prea ocupați pentru toată această activitate de stabilire a obiectivelor. Au vieți de trăit! Dar îmi place să le amintesc de pagina_145

---

cuvintele lui Henry Ford care a spus: „Dacă nu te gândești la viitor, nu vei avea unul”.

Și îmi place, de asemenea, să subliniez că vorbesc doar de patru minute pe zi. Scopul de a face cercurile să sune matematic este acela de a elimina elementele de „credință” și „speranță” din planul tău de acțiune. Știi *că* obiectivele tale vor fi atinse. Pe cine ai vrea să pariezi, tenismenul care are încredere că va câștiga sau cel care *știe* că va câștiga?
Desenând aceste patru cercuri simple, vă puteți crea universul oriunde și oricând. Așteaptă la coadă la bancă, stând în cabinetul medicului, așteptând să înceapă o întâlnire sau doar mâzgălit. De fiecare dată când

o faci, universul tău se apropie de tine. De fiecare dată când desenați cercurile sunteți lovit de această revelație: Nu există absolut nicio diferență între a reuși astăzi și a avea o viață de succes.
În *Magia credinței,* Claude Bristol povestește un obicei deosebit de distrat de-al său care, privind în urmă, poate să fi avut un impact mai mare asupra modelării universului său decât și-a dat seama vreodată. El a spus că fie că stă la telefon, fie că stă doar în momente de abstractizare, va avea întotdeauna un pix sau un creion să mâzgălească. "Mâzgălitul meu a fost sub forma unor semne de dolar ca acestea—$$$$$—pe fiecare hârtie care ieșea pe biroul meu. Coperțile de carton ale tuturor dosarelor care erau puse zilnic înaintea mea erau acoperite cu aceste marcaje; la fel și copertele directoarelor telefonice, blocurile de zgârietură și chiar fața unei corespondențe importante."
Studiile ulterioare ale lui Bristol despre „experimentele minții", „puterea sugestiei" și „arta imaginilor mentale" l-au determinat să concluzioneze că obiceiul său de-a lungul vieții de a mâzgăli semne de dolar a avut un impact enorm asupra programării minții sale pentru a fi mereu oportunist și pagina_146.

Page 147 întreprinzător când era vorba de bani. Averea pe care a dobândit-o cere să luăm în serios observațiile lui.

68. Ia un joc

Se spune că credo-ul tatălui lui John F. Kennedy era: „Nu te supăra, mă chinește".
Și acel credo are o anumită înțelepciune răzbunătoare și inteligentă în ceea ce privește, dar s-ar putea să mergi și mai departe cu acest credo: „Nu te chinui – te mai bine".
Când Michael Jordan era student al doilea în liceu, a fost *exclus* din echipa sa de baschet din liceu. Antrenorul său i-a spus lui Michael Jordan că nu este suficient de bun pentru a juca baschet la liceu. A fost o dezamăgire zdrobitoare pentru un băiat a cărui inimă era hotărâtă să facă echipă, dar a folosit incidentul – nu pentru a se supăra, pentru a nu se compensa, ci pentru a se îmbunătăți.
Cu toții avem acele momente în care oamenii ne spun, sau ne insinuează, că nu cred că ne măsurăm – că nu cred în noi. Unii dintre noi au copilării întregi pline de această experiență. Cea mai frecventă reacție este furia și resentimentele. Uneori ne motivează să ne „chipăim" sau să dovedim că cineva greșește. Dar există o modalitate mai bună de a răspunde, un mod mai degrabă creativ decât reactiv.
"Cum pot folosi asta?" este întrebarea care ne pune pe drumul creativității. Transformă furia în energie optimistă, astfel încât să putem crește dincolo de așteptările negative ale altcuiva.
Johnny Bench, un jucător de baseball din Hall of Fame, știa cum este să nu fie crezut.

"În clasa a II-a", a spus el, "ne-au întrebat ce vrem să fim. Am spus că vreau să fiu jucător de minge și au râs. În clasa a VIII-a au cerut la fel.

Am spus un jucător de minge, iar ei au mai râs puțin. Până în clasa a XI-a, nimeni nu râdea".
Țara noastră a trecut printr-o perioadă dificilă de la al Doilea Război Mondial. Nu mai prețuim eroii și realizările individuale așa cum o faceam cândva. „Concurență" a devenit un cuvânt prost. Dar concurența, dacă este înfruntată cu entuziasm, poate fi cea mai mare experiență de auto-motivare din lume.
De ce se tem unii oameni în ideea de competiție, presupun, este că vom deveni obsedați să reușim pe cheltuiala altcuiva. Că ne vom face prea multă plăcere să învingem și, prin urmare, să „fii mai buni" decât altcineva. De multe ori, în timpul conversațiilor cu profesorii copiilor mei, mi se spune că școala a eliminat progresiv notele și premiile de la unele activități „pentru ca copiii să nu simtă că trebuie să se compare între ei". Sunt mândri de felul în care și-au îmbunătățit programele educaționale, astfel încât să fie mai puțin stres și concurență. Dar ceea ce fac ei nu este să înmoaie programul, ci îi înmoaie pe copii.
Dacă ești interesat de auto-motivare, de auto-creare și de a fi cel mai bun posibil, nu există nimic *mai bun* decât competiția. Te învață lecția valoroasă că, indiferent cât de bun ai fi, întotdeauna există cineva mai bun decât tine. Aceasta este lecția de smerenie de care ai nevoie, lecția pe care acei profesori încearcă în mod greșit să o predea eliminând notele.
Te învață că încercând să învingi pe altcineva, atingi mai mult în interiorul tău. Încercarea de a învinge pe altcineva pur și simplu pune „jocul" înapoi la viață. Dacă se face optimist, dă energie ambilor concurenți. Învață spiritul sportiv. Și vă oferă un punct de referință pentru măsurarea propriei creșteri.

Poetul William Butler Yeats obișnuia să fie amuzat de câte definiții au venit oamenii pentru fericire. Dar fericirea nu era niciunul dintre lucrurile pe care oamenii le spuneau că este, a insistat Yeats. „Fericirea este doar un lucru", a spus el. "Creștere. Suntem fericiți când creștem."
Un bun concurent te va face să crești. El te va întinde dincolo de nivelul tău de calificare anterior. Dacă vrei să devii bun la șah, joacă împotriva cuiva mai bun la șah decât tine. În filmul *Searching for Bobby Fisher,* vedem efectele negative ale rezistenței la competiție asupra unui tânăr geniu în șah până când începe să *folosească* competiția pentru a crește.

Odată ce încetează să-l ia personal și în serios, jocul în sine devine energizant. Odată ce îmbrățișează distracția fascinantă a competiției, el devine din ce în ce mai bun ca jucător și crește ca persoană.
Am menționat mai devreme că am auzit un raport la radio că există o organizație a Ligii Mici undeva în Pennsylvania care a decis să nu mai țină scorul în jocurile sale, deoarece pierderea ar putea afecta stima de sine a jucătorilor. Au greșit totul: pierderea îi învață pe copii să *crească* în fața înfrângerii. De asemenea, îi învață că a pierde nu este același lucru cu a muri sau a fi lipsit de valoare. Este doar cealaltă parte a câștigului. Dacă îi învățăm pe copii să se teamă de concurență din cauza posibilității de a pierde, atunci le *scădem de fapt* stima de sine.
Concurează oriunde poți. Dar concurează întotdeauna în spiritul distracției, știind că, în cele din urmă, să depășești pe altcineva este mult mai puțin important decât să te depășești pe tine însuți.
Dacă ești mai bun la un joc decât mine, atunci când joc împotriva ta și încerc să te înving, chiar nu sunt după tine. Cine îl bat cu adevărat este *bătrânul eu.* Pentru că bătrânul eu nu te putea bate.

---

69. Întoarce-ți mama

Psihologul și autorul M. Scott Peck observă: „Pentru un copil, părinții lui reprezintă lumea. El presupune că felul în care părinții lui fac lucrurile este modul în care se fac lucrurile”.
În studiile Dr. Martin Seligman despre optimism și pesimism, el a aflat același lucru: Învățăm cum să ne explicăm lumea nouă înșine de la părinții noștri – și mai precis, de la mamele noastre.
"Acest lucru ne spune că copiii mici ascultă ce spune îngrijitorul lor principal (de obicei mama) despre cauze", scrie Seligman, "și au tendința de a-și face acest stil propriu. Dacă copilul are o mamă optimistă, acest lucru este grozav, dar poate fi un dezastru pentru copil dacă copilul are o mamă pesimistă". Din fericire, studiile lui Seligman arată că dezastrul trebuie să fie doar temporar – că optimismul poate fi învățat... la orice vârstă.
Dar nu este automotivant să dai vina pe mama dacă te găsești pesimistă.
Ceea ce funcționează mai bine este auto-crearea: să produci o voce în capul tău atât de încrezătoare și puternică încât vocea mamei tale să fie editată, iar propria ta voce devine singura pe care o auzi.
Și oricât de mult vrei să elimini influența continuă a unui adult pesimist din copilărie, amintește-ți că a da vina pe altcineva nu te motivează niciodată, deoarece întărește credința că viața ta este modelată de oameni din afara ta. Iubește-ți mama (și-a învățat pesimismul de la mama *ei*) - și schimbă-te.

70. Înfrunta soarele
„Când te confrunți cu soarele”, a scris Helen Keller, „umbrele cad mereu în spatele tău”.

Acesta a fost modul poetic al lui Helen Keller de a recomanda gândirea optimistă. Ceea ce te uiți și ceea ce te confrunți crește în viața ta. Ceea ce ignori rămâne în urmă. Dar dacă te întorci și te uiți doar la umbre, acestea *devin* viața ta.
Când eram mai mică, îmi amintesc că am auzit alți copii spunând o glumă despre Helen Keller. — Ai auzit de păpușa Helen Keller? ar întreba ei. — Îl închizi și se ciocnește de lucruri.
M-am gândit adesea la acea glumă și de ce o astfel de glumă despre cineva care era surd și orb a fost amuzantă. Cred că răspunsul constă în nervozitatea noastră în legătură cu ceilalți oameni depășesc nenorociri uriașe. (Poate că râdem nervoși pentru că nu i-am depășit pe proprii noștri mici.) În zilele noastre și în epoca noastră, ne considerăm rapid victime. Cu toții suntem victimele unui fel de abuz emoțional, social, de gen sau rasial. Ne face plăcere să luăm dificultățile pe care le-am avut în viață și să le aruncăm în aer în nedreptăți uriașe.
Helen Keller nu s-a plâns că provine dintr-o familie disfuncțională sau că este femeie sau că nu i s-au dat suficienți bani de la guvern pentru a o compensa pentru handicapurile ei. Ea a avut provocări pe care cei mai mulți dintre noi nici nu le putem imagina, dar a refuzat să devină fascinată de ele și să facă din ea handicapuri viața ei. Nu voia să se concentreze asupra umbrelor când era atât de mult soare.
Există un autocolant pe care îl văd din când în când când conduc: „Viața este o cățea și apoi mori”. Mereu mă întreb despre acel autocolant pentru că pare ilogic. Dacă viața este atât de rea, moartea ar trebui să fie binevenită. Autocolantul ar trebui să spună: „Viața este o cățea, *dar* vestea bună este că mori”.

Autorul britanic GK Chesterton obișnuia să spună că pesimiștii (cum ar fi persoana cu acel autocolant pe mașină) nu stau foarte mult împotriva vieții când le pui un revolver în cap. Dintr-o dată, se pot gândi la un milion de motive pentru a trăi. Acele milioane de motive sunt mereu acolo, în interiorul nostru, așteaptă să fie chemate. Pesimismul nostru este de obicei un fals front pus pentru a obține simpatie.
Un alt autocolant popular a fost „Shit Happens”. Se întâmplă să consider că autocolantul de bara de protecție este ironic de optimist. Este una dintre calitățile optimiștilor că nu sunt surprinși, copleșiți sau jigniți de

necazuri. Ei știu că vin necazurile și știu că se pot descurca.
Unii oameni au fost supărați de popularitatea acestui slogan și i-am văzut încercând să contracareze cu autocolantul „Love Happens”. De fapt, au greșit. Rahatul *se* întâmplă. Dar dragostea nu. Dragostea nu se întâmplă de la sine. Dragostea este creată.
În cartea sa emoționantă *Son Rise,* Barry Neil Kaufman spune o poveste adevărată uimitoare despre cum el și soția sa și-au vindecat fiul cândva autist și l-au ajutat să-l hrănească într-o viață fericită și extrovertită. Kaufman și soția sa au făcut o alegere conștientă de a vedea dizabilitatea fiului lor ca pe o mare binecuvântare pentru ei. A fost doar o alegere, ca să alegi să te confrunți cu soarele în loc să te confrunți cu umbrele tale. Dar, așa cum spune Kaufman, „Modul în care alegem să vedem lumea creează lumea pe care o vedem”.
71. Călătorește adânc în interior
Cei mai mulți dintre noi așteptăm să aflăm cine suntem din impresiile și opiniile pe care le primim de la alți oameni. Ne bazăm propria noastră așa-numită imagine de sine pe opiniile altora despre noi.

— O, chiar crezi că mă pricep la asta? întrebăm, când cineva ne complimentează. Dacă suntem convinși că sunt sinceri și au susținut un caz bun, am putea încerca să ne modificăm imaginea de sine în sus.
Este grozav să obții feedback de la alții, în special feedback pozitiv. Cu toții avem nevoie de ea pentru a trăi și a ne simți bine. Dar când este tot ce avem, suntem în pericol să fim mult mai puțini decât am putea fi, pentru că imaginea noastră *de sine* depinde întotdeauna de *ceilalți.* Și tot ce văd ei este ceea ce riscăm noi acum. Ceea ce ei nu văd niciodată este ceea ce este în interiorul nostru, care așteaptă să iasă. Pentru că ei nu pot vedea asta, ne vor subestima întotdeauna.
Călătoria ta poate fi internă. Puteți călători din ce în ce mai adânc în interior pentru a vă descoperi propriul potențial. Potențialul tău este adevărata ta identitate – așteaptă doar ca automotivarea să prindă viață.
„Pentru că aceasta este călătoria pe care o fac bărbații și femeile”, a spus James A. Michener, „pentru a se regăsi pe ei înșiși. Dacă eșuează în acest lucru, nu contează prea mult ce vor găsi”.
Lasă întăririle pozitive și complimentele să fie un simplu condiment pentru viața ta. Dar pregătește-ți singur masa vieții. Nu te uita în afara ta pentru *a afla* cine ești, privește în interior și *creează* cine ești.
72. Du-te la război
Anthony Burgess avea 40 de ani când a aflat că are o tumoare pe creier care l-ar ucide într-un an. Știa că are o luptă pe mâini. Era complet rupt în acel moment și nu avea ce să lase în urmă soției sale, Lynne, care în curând va deveni văduvă.

Burgess nu fusese niciodată un romancier profesionist în trecut, dar a știut întotdeauna că potențialul era în interiorul lui de a fi scriitor. Deci, cu unicul scop de a pleca

---

În urma drepturilor de autor pentru soția sa, a pus o bucată de hârtie într-o mașină de scris și a început să scrie. Nu avea nicio certitudine că va fi chiar publicat, dar nu se putea gândi la altceva de făcut.
„Era ianuarie 1960", a spus el, „și conform prognozei, aveam o iarnă, o primăvară și o vară de trăit și aveam să mor odată cu căderea frunzei".
În acea perioadă, Burgess a scris energic, terminând cinci romane și jumătate înainte de încheierea anului - (aproape toată producția de viață a lui EM Forster și aproape de două ori a lui JD Salinger.)
Dar Burgess nu a murit. Cancerul lui intrase în remisie și apoi dispăruse cu totul. În viața sa lungă și plină de romancier (este cel mai bine cunoscut pentru *O portocală mecanică),* a scris peste 70 de cărți, dar fără condamnarea la moarte de la cancer, s-ar putea să nu fi scris deloc.
Mulți dintre noi suntem ca Anthony Burgess, ascund măreția în interior, așteptând o urgență externă să o scoată la iveală. Cred că de aceea tatăl meu și mulți oameni din generația lui vorbesc atât de drag despre al Doilea Război Mondial. În timpul războiului, au trăit într-o stare de urgență care a scos tot ce e mai bun din ei.
Dacă nu acordăm atenție acestui fenomen – cum ne inspiră criza eforturile cele mai bune – avem tendința de a crea fără creier o viață bazată pe confort. Încercăm să proiectăm modalități din ce în ce mai ușoare de a trăi, astfel încât să nu fim surprinși sau provocați de nimic.
Oamenii care au talent de auto-motivare pot inversa acest proces și pot obține acel minunat sentiment de vitalitate din „Al Doilea Război Mondial" în viața lor. Sportivii o fac în mod constant.
„Ce părere ai despre meciul din această seară cu Trail Blazers?" l-a întrebat odată un reporter pe starul de baschet Kobe

---

Bryant. — Va fi un război acolo, spuse el cu o sclipire în ochi. Nu trebuie să așteptăm ca ceva tragic sau periculos să ne atace din exterior. Putem obține aceeași vitalitate provocându-ne din interior.
Un exercițiu util de automotivare este să te întrebi ce ai face dacă ai avea situația inițială a lui Anthony Burgess. "Dacă aș avea doar un an de trăit, cum aș trăi diferit? Ce aș face exact?"

73. Utilizați soluția de 5%.

Cu mulți ani în urmă, când am început să mă gândesc la ideea de a-mi schimba viața, am trecut prin unele schimbări emoționale de dispoziție. Mi-aș fi înțeles foarte bine cine aș putea fi și mi-aș fi propus să mă

schimb peste noapte. Apoi vechile mele obiceiuri mă trăgeau înapoi la ceea ce eram înainte și devenim demoralizat și deprimat săptămâni întregi, gândindu-mă că nu aveam ce trebuie să mă schimb. Pe măsură ce săptămânile au trecut, am prins în sfârșit ideea că lucrurile grozave sunt adesea create foarte lent, așa că de ce nu ar putea fi creați oameni grozavi în același mod? Am început să văd valoarea în mici schimbări, ici și colo, care m-au condus în direcția cine îmi doream să fiu.
Dacă aş fi vrut să fiu cineva sănătos și să aibă obiceiuri alimentare bune, aș introduce o salată aici, o bucată de fructe acolo și aș duce procesul creativ foarte încet. Acum nu mănânc aproape niciodată carne roșie, dar nu s-a întâmplat prin simpla excludere într-o noapte. (De fiecare dată când am încercat asta, stomacul meu, care obișnuia să-mi depășească cu mult mintea în lanțul meu intern de comandă, o stăpânea înapoi în prima dată când am simțit mirosul de grătar în cartier.)
Psihoterapeutul Dr. Nathaniel Branden este cunoscut pentru eficacitatea în terapia sa de folosire a propoziției

 exerciții de finalizare. Cerându-le clienților să scrie sau să spună șase până la 10 finaluri, rapid, fără să se gândească, la o „rădăcină a propoziției”, el le permite oamenilor să-și exploreze propriile minți pentru puterea și creativitatea lor ascunse. O propoziție tipică pe care ți-ar putea cere să o completezi de șase până la 10 ori ar fi: „Dacă aduc astăzi cinci procente mai multă intenție în viața mea....” Apoi tu, clientul, dai finalul tău rapid propoziției. Așa afli ce gândești și știi în secret despre propria ta putere de a adăuga un scop vieții tale. Unul dintre aspectele fascinante ale propozițiilor lui Branden este partea „cinci la sută”. Pare a fi o schimbare îngrozitor de mică când te uiți la ea, dar gândește-te la cum se va desfășura. Dacă ai aduce cu cinci la sută mai multă intenție în viața ta în fiecare zi, ar dura doar 20 de zile până ți-ai fi *dublat* simțul scopului.
Lucruri uriașe pot fi realizate prin concentrarea pe o singură acțiune mică la un moment dat. Romanciera Anne Lamott își amintește de un incident din copilăria ei, a cărui amintire o ajută întotdeauna să „prindă stăpânire”.
„În urmă cu treizeci de ani”, își amintește ea, „fratele meu mai mare, care avea atunci 10 ani, încerca să scrie un raport despre păsări că avea trei luni de scris, care trebuia să scrie a doua zi. Eram în cabana familiei noastre din Bolinas, iar el era la masa din bucătărie aproape de lacrimi, înconjurat de hârtie și creioane nedeschise, cărți nedeschise și imobilizate de păsări. Apoi tatăl meu s-a așezat lângă el, și-a pus brațul pe umărul fratelui meu și a spus: „Păsăre cu pasăre, prietene”. "
Când rămânem la fel, nu pentru că nu am făcut o schimbare suficient de mare, ci mai degrabă pentru că nu am *făcut* nimic astăzi, care ne-a făcut

să mergem *spre* schimbare.

Dacă continui să te consideri un tablou grozav pe care îl vei picta, atunci a dori să te schimbi instantaneu este ca și cum ai vrea să-ți termine portretul în 10 minute și apoi să-l pui în galeria de artă.

Dacă te vezi ca o capodoperă în desfășurare, atunci vei savura micile schimbări. Un lucru mic pe care l-ai făcut diferit astăzi te va entuziasma. Dacă vrei un corp mai puternic și ai urcat pe scări în loc de lift, sărbătorește. Te miști în direcția schimbării.

Dacă doriți să vă schimbați, încercați să faceți modificările cât mai mici. Dacă doriți să vă creați, ca un tablou grozav, nu vă fie teamă să folosiți mișcări de pensulă.

74. Fă ceva rău

Uneori nu facem lucruri pentru că nu suntem siguri că le putem face bine. Simțim că nu suntem în dispoziție sau la nivelul de energie potrivit pentru a face sarcina pe care trebuie să o facem, așa că o amânăm sau așteptăm să sosească inspirația.

Cel mai cunoscut exemplu al acestui fenomen este ceea ce scriitorii numesc „blocul scriitorului”. O barieră mentală pare să se instaleze în asta

împiedică un scriitor să scrie. Uneori devine atât de grav încât scriitorii merg la psihoterapeuți pentru a obține ajutor pentru asta. Mijloacele multor scriitori de a-și câștiga existența depind de vindecarea acesteia. „Blocarea” (sau lipsa de automotivare) apare nu pentru că scriitorul nu știe să scrie, ci pentru că scriitorul crede că nu poate scrie *bine*. Cu alte cuvinte, scriitorul crede că nu are energia sau inspirația potrivită pentru a scrie ceva, chiar acum, care este suficient de bun pentru a fi supus. Așa că vocea pesimistă din interiorul scriitorului spune: „Nu te poți gândi la nimic de scris, nu?” Acest lucru se întâmplă cu mulți dintre noi, chiar și cu ceva la fel de mic ca o carte poștală de trimis sau un e-mail întârziat de răspuns.

Dar scriitorul nu are nevoie de psihoterapie pentru asta. Tot ce are nevoie este să înțeleagă cum funcționează mintea umană în momentul „blocului”.

Leacul pentru blocajul scriitorului – și, de asemenea, drumul către automotivare – este simplu. Leacul este să mergi înainte și *să scrii rău.* Romanciera Anne Lamott are un capitol din minunata sa carte *Bird by Bird* numit „Shitty First Drafts”. Cheia pentru a scrie, spune ea, este să începeți să scrieți orice - poate fi cel mai rău lucru pe care l-ați scris vreodată, nu contează.

„Aproape toate scrierile bune încep cu primele eforturi groaznice”, spune Lamott. „Trebuie să începi de undeva. Începe prin a obține ceva — orice — pe hârtie.

Prin simplul act de a dactilografi ai dezactivat „vocea” pesimistă care a încercat să te convingă să nu scrii. Acum scrii. Și odată ce sunteți în acțiune, este ușor să captați energia și să obțineți calitatea.

Cântărețul și compozitorul John Stewart spune: „Când ești în primele etape de a crea, *nu te cenzurezi niciodată* ”.

De multe ori ne este frică să facem lucruri până când suntem siguri că le vom face bine. Prin urmare, nu facem nimic. Această tendință l-a determinat pe GK Chesterton să spună: „Dacă un lucru merită făcut, merită făcut rău”.

Ieșirea la alergare îmi oferă un exemplu de același fenomen. Pentru că nu simt că am o alergare bună și puternică în mine, vocea spune „nu astăzi”. Dar leacul pentru asta este să te decizi să o faci oricum – chiar dacă va fi o cursă proastă. „Nu am chef să alerg acum, așa că o să ies și o să alerg încet, într-o formă atât de leneșă și proastă, încât nu-mi face bine, dar cel puțin o să fi alergat”.

Dar odată ce încep, întotdeauna se întâmplă ceva care să-mi schimbe sentimentele despre alergare. Până la sfârșitul cursei, observ că devenise cumva complet plăcut.
În seminariile mele de automotivare, ofer adesea o temă pentru ca oamenii să-și noteze care sunt obiectivele lor principale pentru anul următor. Le rog să nu umple mai mult de o jumătate de pagină. Aceasta nu este o sarcină dificilă pentru oamenii care sunt dispuși să iasă din cap și să se distreze umplend pagina. Dar ai fi surprins de cât de mulți oameni sunt absolut îngrijorați din cauza asta, încercând să o facă „corect”, de parcă ar fi ținuți pentru totdeauna de ceea ce scriu. Mulți oameni pur și simplu nu pot face asta.
Pentru a-i determina să finalizeze exercițiul, le spun: „Pune orice. Inventează ceva. Nici măcar nu trebuie să fie adevărat. Nici măcar nu trebuie să fie obiectivele *tale* , doar fă-o ca să poți înțelege exercițiul pe care urmează să-l facem”. Ideea este să o faci.
În multe privințe, suntem cu toții romancieri ca Anne Lamott. Romanele noastre sunt viețile noastre. Și mulți dintre noi primim o formă tragică de blocare a scriitorului care ne face să nu scriem absolut nimic. Este o tragedie, pentru că în adâncul sufletului suntem foarte creativi. Am putea scrie o viață grozavă. Doar că ne este atât de frică să scriem rău, că nu scriem niciodată.
Nu lăsa să ți se întâmple asta. Dacă nu sunteți motivat să faceți ceva ce știți că trebuie să faceți, decideți să o faceți prost. Adăugați puțin umor autodepreciant. Fii comic rău în ceea ce faci. Și apoi bucurați-vă de ceea ce vi se întâmplă odată ce sunteți în proces.
75. Învață vizualizarea
În urmă cu câțiva ani, am petrecut un timp plăcut lucrând cu vorbitorul motivațional Dennis Deaton și predându-i principiile „viziunii” – pe care le definește

ca „conducerea viselor în realitate” prin utilizarea imaginilor mentale active. Când îmi țineam seminariile publice săptămânale de joi seara, uneori îi predam conceptele de „vizionare” ale lui Deaton, iar fiica mea mică (atunci) Margery mă însoțea mereu. Ea a ajutat la predarea caietelor de lucru și a creioanelor și, când începea seminarul, ea a luat loc în public, își deschidea propriul registru de lucru și participa. Avea 10 ani la acea vreme și nu am fost niciodată sigur cât de mult absorbea.
Apoi, într-o după-amiază de weekend, lângă piscină, la complexul nostru de apartamente, m-am relaxat pe șezlong în timp ce Margie și prietena ei Michelle se jucau lângă piscină. Erau mulți oameni în și în jurul apei în acea zi, dar mai presus de toate le auzeam pe Margery și Michelle purtând o conversație aprinsă în adâncul apei.

— Pur și simplu nu pot! spuse Michelle.
— Da, poți, spuse Margie. — Trebuie doar să crezi că poți. „Mi-e *frică* să mă scufund”, a spus Michelle. „Nu m-am scufundat în viața mea”. — Michelle, spuse Margie, ascultă-mă. Vrei să încerci în felul meu? — Nu știu, spuse Michelle. — Bine, care e drumul tău? „Închide ochii”, a spus Margie, „și imaginează-te pe o scufundă. Te vezi stând acolo sus?”
— Da, spuse Michelle.
"Bine bine!" spuse Margie. "Acum, vreau să faci o imagine și mai bună. Ce fel de costum de baie porți? Îl vezi?" „Este roșu, alb și albastru”, a spus Michelle, cu ochii încă închiși. „Este ca un steag american”.

— Grozav, spuse Margie. "Acum imaginează-te că te scufundi de pe tablă cu încetinitorul, exact ca într-un vis. Poți vedea asta?"
— Da, pot, spuse Michelle.
"Grozav!" strigă Margie. "Acum poți să o faci. Pentru că dacă poți să visezi, poți să o faci! Să mergem aici și să o facem."
Michelle a urmat-o încet până la capătul piscinei. Mă uitam peste partea de sus a cărții, dar nu le-am lăsat să știe că ascult. am fost uimit. Habar n-aveam ce se va întâmpla în continuare, dar am observat un număr de oameni în jurul piscinei care priveau și ascultau cu fascinație, în timp ce se prefăceau că nu.
Michelle a mers până la marginea apei și părea foarte speriată. S-a uitat la Margie, iar Margie a spus: „Michelle, vreau să spui în continuare, foarte încet, „Dacă pot să visez, o pot face” și apoi vreau să te văd scufundându-te”.
Michelle a tot repetat „Dacă pot să visez, o pot face” și dintr-o dată, surprinzându-se chiar și pe ea însăși, s-a aruncat – o scufundare aproape perfectă în capătul adânc, aproape deloc!
Margie sărea în sus și în jos și bătea din palme când Michelle se ridică din apă. — Ai făcut-o! strigă ea, iar Michelle zâmbea când se urca să o facă din nou.
S-ar putea, m-am gândit în sinea mea, că acest sistem este atât de simplu?
Principiul este următorul: nu vei face nimic pe care să nu-ți imaginezi că faci. Visioneering este doar un alt cuvânt pentru a te imagina. Odată ce faci procesul de imagine conștient și deliberat, începi să creezi sinele care vrei să fii. Ne scufundăm în imaginile pe care le creăm.

76. Ușurează lucrurile
Lumina soarelui și râsete. Asta vindecă cele mai multe frici și griji. Problemele terifiante se rezolvă mai bine la lumină decât în întuneric. Și există multe moduri de a le aduce la lumină.
Alegeți o problemă înspăimântătoare. Apoi procedați în felul următor: Vorbește despre asta cu cineva, desenează o hartă ilustrată a acesteia pe o hârtie uriașă, fă liste „Top 10” despre problemă, spune-ți câteva glume despre problemă, cântă despre problemă și, în final, dansează un dans care exprimă problema.
Dacă faci toate aceste lucruri, îți promit că problema ta va părea mult mai amuzantă și mai puțin înspăimântătoare decât odată. Este imposibil să râzi profund și să te sperii în același timp.
GK Chesterton obișnuia să spună că „a lua lucrurile cu ușurință” era cel mai avansat lucru pe care l-ai putea face din punct de vedere spiritual pentru a-ți îmbunătăți eficiența în viață.
— La urma urmei, spuse Chesterton; „Este pentru că îngerii lui Dumnezeu se iau atât de ușor pe ei înșiși încât sunt capabili să zboare. Și dacă îngerii Lui se iau atât de ușor, imaginați-vă cu cât *mai* ușor Se ia El pe Sine”. Prietenul meu Fred Knipe este un scriitor de televiziune, câștigător de trei ori Emmy, care joacă, de asemenea, ca actor de comedie în personajul „Dr. MF Ludiker” – expert mondial în orice. Fred este una dintre cele mai amuzante ființe umane pe care le-am cunoscut vreodată. Nu reușește niciodată să mă ușureze, indiferent cât de mare ar fi problema pe care o am.
Dr. Ludiker urcă pe scenă și pune logo-ul său ridicol „Institutul Ludiker” în fața podiumului – un logo care prezintă un creier uman de desene animate atârnat între două turnuri electrice. Apoi continuă să dea, cu un blând accent teuton, „sfatul său din iad”.

„Odată cu creșterea violenței domestice”, spune medicul, „sustin ca producătorii de electrocasnice să înceapă să instaleze airbag-uri”. Pe tema intoleranței noastre tot mai mari față de criminalitate, el spune: „Infractorii, printre cei mai tensionați din comunitățile noastre, vor avea în curând dificultăți în a recruta oameni de top, deoarece nu mai pot scăpa de sentimentul că se formează resentimente cu privire la ceea ce fac pentru a-și câștiga existența”.
„Era inevitabil”, observă el, „ca ingineria genetică să vină dintr-o generație care l-a jucat pe domnul Cap de cartofi”.
Editarea scrisului de către Knipe mă face, de asemenea, să mă ușuresc. (În timp ce făcea note utile scrise de mână cu privire la manuscrisul acestei cărți, el mi-a recomandat să mă refer la șamanul Lakota Lame Deer ca „Super Shaman Lame Deer.”)

În timp ce îmi trecea prin recuperarea de la o boală înspăimântătoare care prezenta, la un moment dat, sângerări necontrolate, mi-a lăsat un mesaj de telefon reconfortant care spunea: „Nu vă faceți griji pentru sângerare. Este normal pentru cineva de vârsta ta”.
Fred împărtășește credința mea de mult timp că umorul este cea mai înaltă formă de creativitate. Este cel mai greu de produs și cel mai plăcut de primit. Umorul, ca orice altă creativitate, este o chestiune de a face combinații neobișnuite. Cu cât combinația este mai surprinzătoare, cu atât umorul este mai amuzant.
Nivelul tău motivațional va fi întotdeauna ridicat de umor. De fiecare dată când ești blocat, cere-ți să iei lucrurile cu ușurință. Întrebați-vă să veniți cu câteva soluții amuzante. Râsul va distruge toate limitele gândirii tale. Când râzi, ești deschis la orice.

---

77. Serviți și îmbogățiți-vă

O modalitate bună de a te motiva este prin creșterea fluxului de bani în viața ta.
Majoritatea oamenilor sunt jenați chiar și să gândească în acest fel. Ei nu vor să „gândească și să se îmbogățească” pentru că cred că vor fi considerați egoiști sau lacomi. Sau poate că ei încă mai cred în superstiția economică marxistă complet discreditată că, pentru a câștiga bani, trebuie să-i iei altcuiva. Sau nu vor să pară obsedați de bani.
Dar știi cine este *cu adevărat* obsedat de bani? Oameni care nu au. Ei sunt obsedați de bani toată ziua. Este în discuțiile lor de familie, este în mintea lor noaptea și devine o parte distructivă a relațiilor lor în timpul zilei.
Cel mai bun mod de a *nu* fi obsedat de bani este să ai încredere în planul tău de joc pentru a-ți câștiga drumul către libertatea financiară. „Prima noastră datorie”, a spus George Bernard Shaw, „este să nu fim săraci”.
Drumul spre a nu fi sărac trece întotdeauna prin relațiile tale profesionale din viață. Cu cât slujiți mai mult acele relații, cu atât aceste relații vor deveni mai productive și cu atât veți câștiga mai mulți bani.
„Banii sunt energie vitală pe care o schimbăm și o folosim ca rezultat al serviciului pe care îl oferim universului”, a scris Deepak Chopra în *Creating Affluence.* Când înțelegi că banii provin din servicii, ai șansa de a înțelege ceva și mai valoros: sume de bani neașteptat de mari provin din *grade neașteptat de mari de servicii.*
Modul de a genera un serviciu neașteptat pentru oamenii din viața ta este să te întrebi: „La ce *se așteaptă ei?”* Odată ce ai înțeles ce este, atunci întreabă: „Ce

Page 165 Pot să fac ceea ce nu s-ar aștepta?” Întotdeauna se vorbește despre serviciul neașteptat. Și despre care se vorbește mereu, ceea ce vă crește valoarea profesională.

După cum a subliniat în mod repetat Napoleon Hill, marea bogăție provine din obiceiul de a merge mai departe. Și este întotdeauna o mișcare inteligentă de afaceri să faci puțin mai mult decât ești plătit.

Este aproape imposibil să te bucuri de o viață de auto-motivare atunci când ești îngrijorat de bani. Nu vă jenați să vă gândiți mult la acest subiect. A te gândi la bani puțin în avans te eliberează de a fi nevoit să te gândești mereu la ei mai târziu. Permiteți-vă să legați bunăstarea financiară cu o capacitate crescută de compasiune pentru ceilalți. Dacă trăiesc în sărăcie, câtă dragoste și atenție pot acorda copiilor mei sau semenilor mei? Cât de mult ajutor pot fi dacă, din lipsă de planificare creativă, sunt mereu îngrijorat că sunt îndatorat? „Sărăcia nu este o rușine”, a spus Napoleon Hill. „Dar cu siguranță nu este o recomandare”.

78. Fă o listă cu viața ta

Nu ezita niciodată să te așezi cu tine și să faci liste. Cu cât noti mai mult lucrurile, cu atât îți poți dicta propriul viitor. Există un mit nefericit conform căruia listele fac lucrurile banale. Dar listele fac opusul – fac lucrurile să prindă viață.

Am un prieten care a făcut o listă cu toate lucrurile pozitive despre el însuși la care se putea gândi. El a enumerat fiecare caracteristică și realizare de care și-a putut aminti în viața lui de care era mândru. El ține lista în servietă și spune că o citește adesea când se simte deprimat.

„Văzând toate acele lucruri scrise și permițându-mă să le citesc pe rând, îmi pot schimba întreaga atitudine de la descurajare la a mă simți pozitiv cu mine”, spune el.

Scrierea listelor de scopuri și obiective este, de asemenea, un puternic auto-motivator. Un lucru este să intri într-o întâlnire informat mental despre ceea ce vrei să realizezi, dar te vei simți și mai puternic după ce ai scris-o. Există ceva în a scrie ceva care o face mai reală în partea dreaptă a creierului tău.

Prietenul meu Fred Knipe călătorește uneori la Phoenix pentru a petrece o zi vorbind cu mine. Suntem prieteni apropiați de la facultate și împărtășim un simț al umorului neortodox. Întâlnirile noastre împreună sunt orice altceva decât structurate. Ne asociem liber și vorbim despre tot ce este sub soare. Cu toate acestea, observ că el va ajunge adesea cu o listă.

În zilele dinaintea întâlnirii noastre, el va nota subiecte despre care vrea să fie sigur că își amintește să vorbească cu mine cât timp suntem

împreună. Și *pentru că* conversațiile noastre sunt atât de libere încât lista este valoroasă pentru el. Nu trebuie să mă sune niciodată înapoi a doua zi și să încerce să discute prin telefon ceva care ar fi fost mult mai bine discutat personal.

Dacă ați încercat vreodată să faceți cumpărături pentru un eveniment mare fără o listă de cumpărături, sunteți conștient de coșmarul care poate fi. Majoritatea oamenilor au învățat să nu cumpere așa. Am învățat din experiență grea că poate însemna călătorii suplimentare la magazin pentru a ridica articole uitate. Totuși, de ce oamenii nu aplică același principiu în viața lor? Majoritatea oamenilor își iau mai mult timp planificării unui picnic decât plănuiesc o viață. Pentru că ei *știu* că, dacă nu fac o listă și ca urmare uită chiflele hot dog, vor fi numiti idioți de cineva.

Dar nu este o viață la fel de importantă ca un picnic?

Începe prin a enumera toate lucrurile pe care ai vrea să le faci înainte de a muri. Păstrați lista undeva la îndemână, unde o puteți privi și adăuga la ea.

Apoi enumerați oamenii din viața dvs. de care doriți să rămâneți aproape și cu care rămâneți în contact. Prietenia este atât de prețioasă, de ce să fie uitată? Sună prostesc să faci o listă cu prietenii tăi, dar vei fi surprins de modul în care îți amintește cine este important și te motivează să păstrezi legătura. Prietenul meu Terry Hill, scriitorul, este unul dintre cei mai mari care fac liste din toate timpurile. Are o listă cu fiecare carte pe care a citit-o vreodată, fiecare poezie pe care a citit-o și multe alte lucruri despre care nici măcar nu știu. Îi dă vieții un sentiment de istorie, profunzime și direcție.

Nu trebuie să așteptăm să devenim celebri pentru ca altcineva să ne scrie istoria. Ne putem scrie istoria în timp ce se întâmplă.

Și când ne enumerăm obiectivele, ne scriem istoria *înainte ca* aceasta să se întâmple. Când legendarul director de publicitate David Ogilvy și-a început agenția de publicitate, făcând o listă cu clienții pe care i-a dorit cel mai mult — General Foods, Lever Brothers, Bristol Myers, Campbell Soup Company și Shell Oil. La acea vreme, erau cele mai mari conturi de publicitate din lume, iar el nu avea niciunul dintre ele. Dar într-un fel le avea, pentru că erau în lista lui.

„A fost nevoie de timp”, a spus Ogilvy, „dar la momentul potrivit le-am primit pe toate”.

Un obiectiv câștigă putere atunci când îl notezi și mai multă putere *de fiecare dată când îl notezi.*

Ceea ce te motivează cel mai mult în viață ar trebui să fie scrisul de mână. Oamenii caută prea des motivația în ceea ce au scris alții. Dacă

devii un bun

care faci liste, vei învăța cum să te motivezi prin ceea ce *ai* scris.

79. Stabiliți un obiectiv specific de putere

Majoritatea oamenilor sunt surprinși să afle că motivul pentru care nu obțin ceea ce își doresc în viață este că obiectivele lor sunt prea mici. Și prea vag. Și deci nu au putere.

Obiectivele tale nu vor fi niciodată atinse dacă nu reușesc să-ți stimuleze imaginația. Ceea ce excită cu adevărat imaginația este stabilirea unui obiectiv mare și specific *de putere* .

De obicei, un scop este doar un scop. Dar un *obiectiv de putere* este un obiectiv care capătă o realitate uriașă. Trăiește și respiră. Oferă energie motivațională. Te trezește dimineața. Îl poți gusta, simți și simți. L-ai ilustrat clar în minte. L-ai notat. Și îți place să-l scrii pentru că de fiecare dată când faci asta te umple de claritate a scopului.

În seria sa de casete audio, „Visioneering”, vechiul meu partener Dennis Deaton ne învață puterea de transformare a obiectivelor înalte. Deaton vorbește despre crearea unui „film mental” pe care îl vizionezi cât mai des posibil. El te îndeamnă să faci din acesta un film care să *te protagoniste* – trăind rezultatele atingerii obiectivului tău specific.

Walt Disney ne-a lăsat multe lucruri grozave: Disneyland, Walt Disney World, filme de animație grozave și Annette Funicello. Dar ceea ce cred că a fost cel mai mare dar al său a fost rezumatul pe care l-a făcut despre munca vieții sale: „Dacă poți visa”, a spus el, „poți să o faci”.

Un obiectiv de putere este un vis cu un termen limită. Termenul în sine te motivează. Oamenii care și-au creat obiective de putere încep să trăiască intenționat. Ei știu ce fac în viață.

Cum poți să-ți dai seama dacă ai un obiectiv de putere suficient de mare și de real? Pur și simplu observă efectul pe care îl are obiectivul tău asupra ta. Nu scopul *este* cel care contează; este ceea ce *face un obiectiv*.

80. Schimbă-te mai întâi pe tine

Nu schimba alte persoane. Nu merge. Îți vei pierde viața încercând. Mulți dintre noi ne petrecem tot timpul încercând să schimbăm oamenii din viața noastră.

Credem că le putem schimba în moduri care să le facă mai bine echipate pentru a ne face fericiți. Acest lucru este valabil mai ales pentru copiii noștri. Vorbim ore întregi cu copiii noștri despre cum credem că ar trebui să se schimbe. Dar copiii nu învață din ceea ce spunem. Ei învață

din ceea ce facem. Copiii de astăzi, când ne aud vorbind cu ei despre cum ar trebui să se schimbe, vor spune adesea: „Da, corect”. Cred că au primit această frază de la Bart Simpson. Este prescurtarea pentru „Nu ascult ceea ce spui, ascult ceea ce faci”.
Gandhi a fost atent în mod special la inutilitatea de a schimba alți oameni. Cu toate acestea, Gandhi a fost probabil responsabil pentru mai multe schimbări în oameni decât orice altă persoană din era noastră. Cum a făcut-o? Avea o formulă profund simplă. Oamenii veneau adesea la Gandhi să întrebe cum i-ar putea schimba pe alții. Cineva ar spune: „Sunt de acord cu tine în privința nonviolenței, dar sunt alții care nu o fac. Cum le schimb?” Și Gandhi le-a spus că nu pot. A spus că nu poți schimba alți oameni.
„Trebuie *să fii* schimbarea pe care vrei să o vezi la alții”, a spus Gandhi. În propriile mele seminarii, probabil că folosesc acel citat mai mult decât oricare altul. Sunt mereu intrebat,

---

„Cum pot să-mi schimb soțul?” Sau, „Cum îmi pot schimba soția?” Sau, „Cum îmi pot schimba adolescentul?”
Persoanele care susțin seminariile despre automotivare, la un moment dat în timpul atelierului, sunt complet de acord cu principiile și ideile. Apoi, încep să se gândească la oamenii care *nu* cumpără. În perioada de întrebări și răspunsuri, întrebările lor sunt despre *acei oameni săraci.* Cum le schimbam *?* Îl citez mereu pe Gandhi. *Fii* schimbarea pe care vrei să o vezi la alții.
Fiind ceea *ce* vrei *să* fie, conduci prin inspirație. Nimeni nu vrea cu adevărat să fie predat prin prelegeri și sfaturi. Ei vor să fie conduși prin inspirație.
Managerii de vânzări mă întreabă adesea cum pot determina un anumit agent de vânzări să facă activități mai auto-motivate. Le spun că trebuie *să fie* agentul de vânzări pe care vor să-l vadă. Ia-i la un apel, spun eu, și lasă-i să te privească. Nu le spuneți cum să o facă, inspirați-i să o facă.
Am asistat odată la un concert susținut de corul fiicei mele din clasa a patra, care a cântat o melodie numită „Let There Peace on Earth”. Cuvintele cântecului spuneau: „Să fie pace pe pământ *și să înceapă cu mine....”* Am strălucit când am auzit-o. A fost o expresie atât de frumoasă a *schimbării* – o sărbătoare a responsabilității de sine care rareori este descrisă în viața tinerilor de astăzi.
Ceea ce le *spui* oamenilor să facă deseori le merge bine. Cine ești *nu* .

81. Fixează-ți viața

Extraordinarul dealer de mașini Henry Brown mi-a spus odată o poveste despre fiul său, un luptător de liceu. Băiatul său obținuse doar rezultate corecte ca luptător în acel an și când Henry a vorbit cu el despre asta, a

aflat motivul.

Fiul lui Henry a intrat în fiecare meci de lupte mai mult decât bine pregătit să *contracareze* orice încerca adversarul său.
Dar oricât de talentat era fiul lui Henry la contracararea mișcărilor, contracararea era totuși contracararea, așa că celălalt luptător dicta mereu tempo-ul. În cele din urmă, Henry i-a sugerat fiului său să încerce să intre într-un meci de lupte cu propriul său *plan de atac* – o serie de mișcări pe care le *va* iniția indiferent de ce ar încerca adversarul său.
Băiatul a fost de acord, iar rezultatele au fost remarcabile. El a început să câștige meci după meci, îndreptând adversar după adversar.
Scopul tânărului luptător fusese întotdeauna să câștige. Nu a avut probleme la stabilirea obiectivelor. Dar ceea ce trebuia adăugat a fost un plan de acțiune. În sport, ca și în viață, obiectivele nu sunt întotdeauna suficiente. După cum spune Nathaniel Branden, „Un obiectiv fără un plan de acțiune este o visare cu ochii deschiși". Henry Brown nu i-a dat doar acel sfat fiului său pentru că el a acceptat teoretic. Propria sa reprezentanță Brown și Brown Chevrolet a fost de multe ori reprezentanța Chevy numărul unu din țară, deoarece planifică performanța anuală a companiei sale în același mod în care și-a antrenat fiul.
În fiecare an, îl pune pe directorul său general să-mi trimită caseta video detaliată care prezintă planul de joc al dealer-ului pentru anul următor. Include toate veniturile proiectate ale departamentului până la un ban. Tragând cu îndrăzneală un astfel de curs specific, Brown lasă piața *să îi răspundă.* Odată, când l-am întrebat cum a trecut dealerul său prin recesiunea vânzărilor de automobile de un an precedent la nivel național, el a spus: „Am decis să nu participăm la ea".
Înainte de orice aventură, fă-ți timp pentru a planifica. Concepe-ți propriul plan de atac. Nu contracara ceea ce alții

luptătorul face. Lasă viața să- *ți răspundă.* Dacă faci toate primele mișcări, vei fi surprins de cât de des poți stabili viața.
82. Ia nu pentru o întrebare

Nu accepta *nu* ca răspuns. Ia-l ca o întrebare. Faceți ca cuvântul *să nu* însemne această întrebare: „Nu poți fi mai creativ decât atât?" În seminariile mele lucrez cu o mulțime de agenți de vânzări și unul dintre cele mai solicitate subiecte de discuție este „chemarea la rece și respingerea". Una dintre cele mai mari probleme cu care se confruntă

agenții de vânzări și oamenii de pretutindeni este în sensul pe *care o dau noului* altcuiva . Mulți oameni aud *nu* ca fiind o respingere personală absolută, definitivă și devastatoare. Dar *nu* poate însemna nimic din ce vrei tu să însemne.
Când am absolvit facultatea cu o diplomă în limba engleză, nu am fost copleșită de companiile care încercau să mă angajeze. Majoritatea oamenilor vorbesc deja engleza. Așa că am decis să încerc să obțin un loc de muncă ca scriitor sportiv la ziarul de seară din Tucson, Arizona, *The Tucson Citizen.* Petrecusem patru ani în armată și nu mai făcusem nicio scriere sportivă de la liceu.
Când am aplicat pentru job, mi s-a spus că problema mea majoră a fost că nu mai făcusem niciodată vreo scriere sportivă profesionistă. Era situația tipică în care o companie nu te poate angaja pentru că nu ai avut experiență — dar cum poți câștiga experiență dacă nimeni nu te va angaja?
Primul meu impuls a fost să accept *ca nu* să fie răspunsul lor final. La urma urmei, asta spuneau ei că este. Dar în cele din urmă m-am hotărât să *nu am* vreun mijloc — „Nu poți fi mai creativ decât atât?”

Așa că m-am dus acasă să mă gândesc și să pun la cale următoarea mea mișcare. Motivul pentru care nu m-au angajat a fost pentru că nu aveam experiență. Când i-am întrebat de ce este important, ei au zâmbit și au spus: „Nu avem de unde să știm cu siguranță dacă poți scrie sport. Nu este suficient să fii diplomă de limbă engleză”.
Apoi m-a lovit. Problema lor reală nu era lipsa mea de experiență, ci *lipsa lor de cunoștințe.* Nu știau dacă pot scrie suficient de bine. Așa că mi-am propus să le rezolv problema pentru ei. Am început să le scriu scrisori. Știam că intervievează alte patru persoane pentru acest post și că vor decide în termen de o lună. În fiecare zi scriam o scrisoare editorului sportiv, regretatul Regis McAuley (un scriitor premiat de sine stătător, care și-a făcut reputația în Cleveland înainte de a veni la Tucson).
Scrisorile mele erau lungi și expresive. I-am făcut cât de creativi și deștepți am putut, comentând știrile sportive ale zilei și anunțându-le cât de grozav credeam că sunt pentru personalul lor.
După o lună, domnul McAuley m-a sunat și mi-a spus că au redus la doi candidați, iar eu eram unul dintre ei. Aș veni pentru un ultim interviu? Eram atât de emoționat, încât aproape am înghițit telefonul. Când interviul meu se apropia de final (eram al doilea), McAuley avea o ultimă întrebare pentru mine.
— Lasă-mă să te întreb ceva, Steve, spuse el. — Dacă te angajăm, vei promi că nu vei mai trimite acele scrisori nesfârșite?

I-am spus că mă voi opri, apoi el a râs și a spus: „Atunci ești angajat. Poți începe luni”.
McAuley mi-a spus mai târziu că literele au făcut smecheria.
„În primul rând, mi-au arătat că știi să scrii”, a spus el. „Și în al doilea rând, mi-au dovedit că ți-ai dorit postul mai mult decât au făcut-o ceilalți candidați”.

Când ceri ceva în viața profesională și ți se refuză, imaginează-ți că *nu pe* care l-ai auzit este într-adevăr o întrebare: „Nu poți fi mai creativ decât atât?” Nu accepta niciodată *nu* la valoarea nominală. Lasă respingerea să te motiveze să devii mai creativ.

83. Luați drumul undeva

Energia vine din scop. Dacă partea stângă a creierului îi spune părții drepte a creierului că există o criză suficientă, partea dreaptă îți trimite energie, uneori energie supraomenească.
De aceea, există o diferență atât de mare între oamenii care își stabilesc și ating obiective toată ziua și cei care fac tot ce se întâmplă sau orice au chef să facă. Pentru o singură persoană, există întotdeauna un scop adăugat. Celălalt, este plictiseala și confuzia, cei mai mari tâlhari de energie.
Să știi ce faci și de ce faci asta, îți oferă energia necesară pentru a te automotiva. Necunoașterea scopului tău te epuizează de orice motivație.
Cu toții am auzit poveștile mamei mici care, văzând că copilul ei mic era prins în capcană, a ridicat un obiect extraordinar de greu, cum ar fi o mașină, pentru ca copilul să fie eliberat. Când i s-a cerut să repete isprava supraomenească mai târziu, desigur că femeia nu a putut să o facă.
A fi tată singur m-a pus în legătură cu legătura dramatică dintre scop și energie. Dacă gătesc ceva, de exemplu, și cu coada ochiului văd flăcări care ies din bucătărie, este uimitor cât de repede mă pot muta din sufragerie în bucătărie. Criza creează un scop instantaneu, care creează energie instantanee.

Ideea „Nu este greu, e fratele meu” se bazează pe scop. Când scopul nostru este mare, la fel și puterea și energia noastră.
„Dar, nu știu care este scopul meu”, îmi spun mulți oameni, de parcă cineva ar fi uitat să le spună care este. Acești oameni ar putea aștepta pentru totdeauna să li se spună cum să trăiască și pentru ce să trăiască.
Pot fi doar două motive pentru care nu-ți cunoști scopul: 1) nu vorbești singur; și 2) nu știi de unde vine scopul. (Crezi că scopul vine din

exteriorul tău, nu din interior.)
Oamenii intenționați știu să pătrundă adânc în propriul lor spirit și să vorbească singuri despre motivul pentru care există și despre ce vor să facă cu darul vieții.
„Numai ființele umane au ajuns într-un punct în care nu mai știu de ce există”, a spus șamanul Lakota Lame Deer. „Nu își folosesc creierul și au uitat cunoștințele secrete despre corpurile lor, simțurile sau visele lor.”
Lame Deer nu este optimist cu privire la ceea ce le rezervă viitorul oamenilor care trăiesc fără scop.
„Ei nu folosesc cunoștințele pe care spiritul le-a pus în fiecare dintre ei”, spune el. „Ei nici măcar nu sunt conștienți de acest lucru și așa că se poticnesc orbește pe drumul spre nicăieri – o autostradă asfaltată pe care ei înșiși o buldozează și o fac netedă, astfel încât să poată ajunge mai repede la gaura mare goală pe care o vor găsi la capăt, așteptând să-i înghită. Este o autostradă rapidă și confortabilă, dar știu unde o duce acolo și am văzut-o în viziunea mea. tremur să mă gândesc la asta.”
Scopul poate fi construit, consolidat și făcut mai inspirat în fiecare zi. Suntem total responsabili pentru propriul nostru simț al scopului. Putem intra în interiorul propriului nostru spirit

---

și creează-l, sau nu. Energia vieții noastre depinde în totalitate de cât de mult suntem dispuși să ne creăm.

84. Du-te repede la știri

Prima dată am auzit sintagma „știri rapide” de la dr. Andrew Weil, care scrie despre medicina naturală și vindecarea spontană. Weil recomandă să mergi la posturi de știri, deoarece crede că acest lucru are un efect de vindecare asupra sistemului uman. Pentru el, este o adevărată problemă de sănătate.
Propria mea recomandare pentru posturile de știri are de-a face cu psihologia automotivării. Dacă mergi pentru perioade de timp fără să asculți sau să citești știrile, vei observa o creștere a optimismului tău cu privire la viață. Veți simți o creștere a energiei.
— Dar n-ar trebui să fiu informat? mă întreabă lumea. "Nu sunt eu un cetățean rău dacă nu țin pasul cu ceea ce se întâmplă în comunitatea mea? N-ar trebui să mă uit la știri?"
Ca răspuns la această întrebare, ofer o observație care s-ar putea să vă surprindă: știrea nu mai este știrea.
Cândva, Walter Cronkite își încheia programul spunând: „Și așa stau lucrurile”. Și am avut încredere că are dreptate. Dar astăzi, este mult diferit. Valoarea șocului are cea mai mare primă dintre toate pentru o știre, iar liniile sunt acum estompate între știrile de seară și cele mai

groaznice tabloide. Tom Brokaw este la fel de probabil să-și conducă emisiunea cu o poveste despre o femeie care i-a tăiat părțile intime ale soțului ei, precum *The National Enquirer*.
Astăzi, scopul celui care pune laolaltă emisiunea de știri de seară este de a ne stimula emoțiile în cât mai multe moduri. În fiecare noapte vom vedea suferința umană. Vom vedea, de asemenea, escroc, și chiar întreaga pagină_176

---

companiile scapă cu escrocherii care victimizează oamenii în mod crud. Dacă există un raport despre politică, acesta prezintă cele mai veninoase atacuri între doi partizani.
Scopul știrilor de astăzi este stimularea. Este pentru a ne duce într-o plimbare emoționantă cu roller coaster. Este un program „bun” dacă ne-a înfuriat o poveste, ne-a întristat de alta și ne-a amuzat la a treia.
Este de mirare că programându-ne mintea cu aceste informații grosolane și înfricoșătoare toată ziua și noaptea, ajungem să fim puțin mai puțin motivați? Este greu de înțeles o anumită derapaj în optimismul nostru?
A merge rapid la știri este un remediu revigorant pentru această problemă. Puteți să o faceți o zi pe săptămână, pentru început, și apoi să reveniți în spectacolele tabloide a doua zi, dacă este necesar. Odată ce începi să postești, vei descoperi că întreaga ta dispoziție se ridică.
— Dar ce zici de a rămâne informat? intrebi tu. Există multe modalități de a rămâne pe deplin informat. Internetul are site-uri minunate, bine gândite. De fapt, este mult mai bine să fii informat intelectual decât să fii informat emoțional. Există reviste săptămânale și lunare, precum și e-zin-uri care fac o treabă bună de a ne informa și de a ne oferi o perspectivă calmă, atentă și de ansamblu asupra știrilor.
Nu vă faceți griji că pierdeți știri importante. Știri cu adevărat mari, cum ar fi un război, un dezastru natural sau un asasinat, vă vor ajunge la fel de repede în timpul unei știri, precum ar fi dacă ați urmări știrile.
Începeți să experimentați cu posturile de știri astăzi. Începeți mai întâi cu unul scurt, apoi prelungiți perioadele de timp, așa cum vă permite sistemul. Când te *întorci* la știri, fii pe deplin conștient de ceea ce încearcă să-ți facă emisiunea. Nu accepta pasiv ca și cum ceea ce vezi este cu adevărat „așa cum este”. Nu este. Nu vă vor spune câte mii de avioane au aterizat în siguranță astăzi.

---

85. Înlocuiește îngrijorarea cu acțiune
Nu vă faceți griji. Sau, mai degrabă, nu vă faceți griji. Lasă grijile să se transforme în acțiune.
Când vă simțiți îngrijorat pentru ceva, puneți-vă întrebarea de acțiune:

„Ce pot *face* în acest sens chiar acum?”
Și apoi fă ceva. Nimic. Orice lucru mic.
Cea mai mare parte a vieții, mi-am petrecut timpul punându-mi întrebarea greșită de fiecare dată când mi-am făcut griji. M-am întrebat: „Ce ar trebui să simt în legătură cu asta?” Am descoperit în sfârșit că eram mult mai fericit când am început să întreb, în schimb, „Ce pot *face* în privința asta?”
Dacă sunt îngrijorat de conversația pe care am avut-o cu soția mea aseară și de cât de nedreaptă aș fi fost să spun lucrurile pe care le-am spus, mă pot întreba: „Ce pot *face* acum în privința asta?”
Punând întrebarea în arena *de acțiune* , îmi vor apărea o mulțime de posibilități: 1) aș putea să-i trimit flori; sau 2) aș putea să o sun să-i spun că sunt îngrijorat de modul în care am lăsat lucrurile; sau 3) aș putea să-i las un mic bilet drăguț undeva; sau 4) Aș putea să mă duc să o văd pentru a îndrepta lucrurile. Toate aceste posibilități sunt acțiuni, iar când acționez asupra a ceva, îngrijorarea dispare.
Auzim adesea expresia „îngrijorează-te până la moarte”. Dar acea frază nu reflectă ce se întâmplă cu adevărat atunci când ne facem griji. Ar fi grozav dacă ne-am *putea* îngrijora de moarte. Când moare, am putea elimina cadavrul și am termina cu el.
Dar când ne îngrijorăm, nu ne îngrijorăm nimic până la moarte, ne îngrijorăm până *la viață.* Îngrijorările noastre fac problema să crească. Și de cele mai multe ori, ne îngrijorăm într-un fel de viață grotesc, un fel de monstru al lui Frankenstein care ne sperie dincolo de orice rațiune.
Odată am venit cu un sistem de acțiune care m-a ajutat să-mi schimb complet obiceiurile îngrijorătoare. as enumera

---

cele cinci lucruri de care eram îngrijorat — poate că erau patru proiecte la serviciu, iar al cincilea era necazul fiului meu pe care îl avea cu un anume profesor. Atunci aș decide să petrec *cinci minute* pentru fiecare problemă, făcând ceva, orice. Decizând acest lucru, am știut că mă angajez la 25 de minute de activitate. Nu mai mult. Deci nu a fost deloc copleșitor.
Atunci aș putea face un joc din asta. La primul proiect, un caiet de lucru pentru seminar pentru un nou curs, aș petrece cinci minute pentru a-l scrie. Poate că am terminat doar primele două pagini, dar m-am simțit grozav. M-am simțit de parcă am început-o în sfârșit.
Apoi, la punctul numărul doi, o întâlnire pe care știam că trebuie să am cu un client din cauza unei probleme de contract, îi sunam la birou și programam întâlnirea și o puneam în calendarul meu. Și asta s-a simțit bine.
A treia mea îngrijorare, un teanc de corespondență la care trebuia să

răspund, mi-aș lua cinci minute să le sortez și să le stivuiam și să le pun într-un dosar separat de celălalt dezordine de pe birou. Și asta a fost satisfăcător. Al patrulea element era un aranjament de călătorie care trebuia pus la punct. Mi-aș lua nu mai mult de cinci minute să mă uit la calendarul meu și să lăsăm un mesaj vocal pentru ca agentul meu de turism să-mi trimită prin fax câteva alternative în călătorie.
În cele din urmă, în privința fiului meu, aș scoate o foaie de hârtie și aș scrie o scurtă scrisoare către profesorul său, în care îmi exprim îngrijorarea pentru el, sprijinul pentru eforturile ei și dorința mea de a aranja o întâlnire rapid, astfel încât toți trei să ne putem așeza împreună și să facem niște înțelegeri.
Toate acestea au durat 25 de minute. Și cele cinci lucruri care mă îngrijorau cel mai mult nu mă mai îngrijorau. Aș putea apoi să mă întorc oricând mai târziu și să le lucrez până la final.
Dacă ceva te îngrijorează, *fă întotdeauna* ceva în privința asta. Nu trebuie să fie cel mai mare lucru care va fi

---

face să dispară. Poate fi orice lucru mic. Dar efectul pozitiv pe care îl va avea asupra ta va fi enorm.
O prietenă de-a mea era îngrijorată pentru pisica ei, care avea unele simptome ușoare de boală, dar nimic care să pară suficient de grav pentru a duce pisica la medicul veterinar. De asemenea, a crezut că simptomele sunt atât de subtile încât ar putea să nu fie ușor de descris veterinarului, dar totuși și-a făcut griji. A mai adus subiectul de două sau trei ori înainte să-i spun în cele din urmă: „Trebuie să faci ceva".
„Doar asta e problema, nu e nimic de făcut", a spus ea.
— Luați un fel de acțiune, am spus. „Sună medicul veterinar și vorbește cu el".
„Asta nu are sens pentru că veterinarul nu ar ști nimic din ceea ce i-am spus și probabil că mi-ar cere să o iau să-l văd și știu că nu este atât de grav", a spus ea.
„Da, înțeleg", am spus, „dar ar trebui să acționezi pentru *tine,* nu pentru pisică sau veterinar. Nefăcând nimic, te ții prins în îngrijorări."
— Bine, spuse ea. — Înțeleg ce vrei să spui.
Când a sunat medicul veterinar, spre surprinderea ei, acesta a reușit să facă o evaluare bună a ceea ce nu era în regulă. El i-a recomandat să aducă pisica înăuntru, iar dacă era ceea ce credea el, i-ar putea da ceva pentru a-i lămuri imediat.
Orice lucru care vă îngrijorează ar trebui să *luați în considerare,* nu doar să vă gândiți. Nu vă speriați de acțiune; îl poți face foarte mic și ușor, atâta timp cât faci o acțiune. Chiar și acțiunile mici îți vor alunga temerile. Frica coexistă greu cu acțiunea. Când există acțiune, nu e frică.

Când există frică, nu există acțiune.

Data viitoare când ești îngrijorat de ceva, întreabă-te: „Ce lucru mic pot face acum?” Atunci fă-o. Amintește-ți să nu întrebi: „Ce aș putea face ca să dispară toată chestia asta?” Această întrebare nu te duce deloc în acțiune.
Acționând după grijile tale, te eliberează pentru alte lucruri. Îndepărtează frica și incertitudinea din viața ta și te pune din nou în controlul creării a ceea ce îți dorești. Doar fă-o.

86. Fugi cu gânditorii

Președintele unei mari companii de echipamente de birou mi-a spus problema în felul acesta: „Cum fac să nu se mai plângă pe cei din compania mea și să înceapă să vină cu soluții?”
El a continuat explicând că avea două tipuri de oameni care lucrează pentru el, cei care se plâng și cei gânditori.
The Whiners erau adesea angajați foarte inteligenți și dedicați, care lucrau ore lungi și grele. Dar când veneau în biroul directorului, aproape întotdeauna era să se plângă.
„Sunt grozavi să găsească greșeli la alți manageri și să-mi spună ce este în neregulă cu sistemele noastre”, a spus președintele, „dar sunt o scurgere pentru mine pentru că sunt atât de negativi încât ajung să încerc să-i fac să se simtă mai bine. După aceea, sunt deprimat”.
Gânditorii, pe de altă parte, aveau un mod diferit de a intra în birou cu probleme.
„Gânditorii vin la mine cu idei”, a spus el. „Ei văd aceleași probleme pe care le văd și Whiners, dar s-au gândit deja la posibile soluții”.
Gânditorii, cu alte cuvinte, și-au asumat proprietatea asupra companiei și creează viitorul companiei cu gândirea lor. S-au oprit Pâncătorii

gândire. Odată ce problemele sunt identificate și reacția lor la ele justificată, gândirea se oprește.
Gânditorii și-au luat reacția la problemele companiei dincolo de emoțiile lor și în mintea lor. Și pentru că au formulat niște soluții, natura întâlnirii lor cu managerul este creativă. Este o întâlnire de brainstorming.
Managerul se bucură de aceste întâlniri pentru că îi stimulează și mintea. Ambele părți părăsesc întâlnirea simțindu-se pline de energie intelectuală, iar managerul așteaptă cu nerăbdare întâlnirile viitoare cu Gânditorii.
The Whiners și-au lăsat reacția la problemele companiei lor la nivel emoțional. Ei exprimă resentimente, teamă și îngrijorare. Problema

managerului într-o astfel de întâlnire este că se ocupă în primul rând de acele emoții, așa că încheie întâlnirea cu propriul sentiment de descurajare.

Când ești dedicat automotivării ca mod de viață, vei cădea în tărâmul Gânditorului. Gândirea ta nu numai că îți creează motivația, dar îți creează relațiile, familia și organizația pentru care lucrezi, pentru că toți fac parte din tine. Ești mai valoros pentru organizația ta cu această orientare spre gândire și ești mai valoros pentru tine însuți.

87. Pune mai multă plăcere

Există o diferență uriașă între plăcere și plăcere. Și când avem absolut clar diferența, putem crește mult mai repede către o viață concentrată și plină de energie.

Mihaly Csikszentmihalyi descrie cel mai bine această diferență în diferitele sale cărți despre „flux” - psihologia

---

afirmă că intrăm atunci când timpul dispare și suntem complet angajați în ceea ce facem.

Csikszentmihalyi distinge ceea ce facem pentru plăcere (sex de rutină, mâncare, băutură etc.) de ceea ce facem pentru plăcere. Distracția este mai profundă. Distracția implică întotdeauna utilizarea unei abilități și înfruntarea unei provocări. Așa că navigația, grădinăritul, pictura, bowlingul, golful, gătitul și orice astfel de activitate care implică abilități care îndeplinesc o provocare constituie plăcere.

Oamenii care înțeleg clar această diferență încep să pună mai multă plăcere în viața lor. Ei ajung la starea psihologică fericită și împlinită cunoscută sub numele de „flux”. Creșterea abilităților și căutarea provocărilor pentru a le angaja sunt ceea ce duce la o viață plăcută.

Există multe povești și relatări despre câștigătorii la loterie care se bucură când câștigă, dar ale căror vieți coboară într-un coșmar după ce au obținut acei bani *necâștigați* . (Fără provocare, fără îndemânare.) Loteria arată ca „răspunsul” oamenilor pentru că ei asociază banii cu plăcerea. Dar adevărata bucurie a banilor vine în parte din *câștigarea* lor, care implică abilitate și provocare.

Vizionarea la televizor se face de obicei din plăcere. De aceea, atât de puțini oameni își pot aminti (sau pot folosi) oricare dintre cele 30 de ore de televiziune pe care le-au urmărit în ultima săptămână. În vizionarea televizorului, nu există o combinație de abilitate și provocare.

Comparați acea mahmureală plictisitoare de plăcere pe care o obținem de la vizionarea la televizor cu ceea ce se întâmplă atunci când petrecem aceeași perioadă de timp pregătindu-ne pentru o cină mare de Ziua Recunoștinței pentru prieteni și rude. Privind în urmă, ne amintim destul de viu întregul efort de Ziua Recunoștinței. Unul dintre cei mai

inspiratori oameni pe care îi cunosc este Martha Stewart. Ea personifică stăpânirea conceptului

---

 de bucurie. Revistele și casetele ei video celebrează abilitățile de gătit, grădinărit și divertisment acasă. Propriul ei entuziasm molipsitor pentru lucrurile pe care le place și le învață pe alții o face, după părerea mea, unul dintre adevărații eroi ai optimismului de astăzi.
Dacă simți că ai uitat cum să *te bucuri* de propria casă, curte și bucătărie, cumpără una dintre casetele ei video și permite-i să te inspire.
Îți poți crește propria automotivare învățând să fii mai conștient de diferența profundă dintre plăcere și simplă plăcere.

88. Continuați să mergeți

De când eram copil, am avut un vis recurent pe care îl începeam în fiecare zi înfruntând o saltea. Cu cât am împins mai mult în această saltea înainte de a-mi începe ziua, cu atât mai mult indentarea a intrat și cu atât mai mult se economisește energia cu arcuri a saltelei. Cu cât salteaua era mai crestată cu împingerea mea la începutul zilei, cu atât mai sus s-a ridicat când m-am întins pe ea să dorm noaptea.
Mă întindeam pe această saltea noaptea și vedeam cât de sus mă vor zbura visele mele. Cât de sus am zburat ar depinde întotdeauna de adânciturile pe care le-am dat saltelei în timpul zilei. Impresiile pe care le-am dat. Ce impresionant am fost. Diferența pe care am făcut-o.
Așa că, după ce m-am gândit la acel vis zilele trecute, am decis să-mi intensific. Am decis că visul recurent este modul în care subconștientul meu a ales să-mi spună ceva vital. Ceva despre diferența făcută de mersul pe jos. Ceva despre oxigenul împins în sistemul meu.
Mersul pe jos ar fi o acțiune pe care aș putea să o fac în timp ce eram treaz. Mersul pe jos ar aduce mai mult oxigen în plămânii mei.

Aș deveni mai mult ca marele antrenor de fotbal Amos Alonzo Stagg, care a trăit până la 103 ani. Amos Alonzo Stagg a fost întrebat cum a trăit să fie atât de bătrân (speranța medie de viață în timpul vieții sale a fost de 65 de ani) și a spus: „În cea mai mare parte a vieții mele, am făcut alergare și alte exerciții viguroase care au forțat cantități mari de oxigen în corpul meu”.
Mi-am mărit mersul doar ca să văd ce s-ar întâmpla dacă plămânii mi-ar deveni salteaua. Am început să fiu mai fericit. Am început să mă bucur mai mult de viață. Am început să fiu mai *motivat*.
În timp ce mergeam, mă întrebam: ce dacă spiritul trăiește ca o aură în jurul nostru? Ce-ar fi dacă spiritul ar fi un nor de energie care există în jurul și în afara corpului nostru gata în orice moment să fie inspirat?

Atras chiar în suflet?
Ce se întâmplă dacă atunci când ai respirat adânc, ai tras în propriul tău spirit? Și ați primit energie pentru acțiune – energie pentru eliminarea explozivă a uneia dintre problemele voastre scăpate de sub control.
Ce-ar fi dacă soluția la problemele din exteriorul tău ar fi în interiorul tău?
Deepak Chopra citează un vechi înțelept indian anonim care identifică superstiția aproape fatală a umanității: „Crezi că trăiești în univers când, în realitate, universul trăiește în tine”.
Multe cărți științifice moderne se referă acum la creierul uman drept „universul de trei kilograme”. Când corpul se mișcă, la fel se mișcă și mintea.
La fel și acea lume interioară. Când mergi, îți organizezi mintea indiferent dacă vrei sau nu.
Curând ne dăm seama că mintea și corpul *sunt* conectate. Când grecii au spus că secretul unei vieți fericite este o minte sănătoasă într-un corp sănătos, au ajuns la un adevăr puternic.

Încerc să mă îndepărtez *de* acel adevăr de multe ori pe săptămână. Sunt prea obosit să fac mișcare. Am o accidentare. Nu am dormit suficient. Ar trebui să-mi ascult corpul! Mi-aș schimba pe scurt copiii de timpul important de care au nevoie cu mine dacă aș ieși egoist la plimbarea mea lungă.
Dar îmi este întotdeauna mai bine dacă aleg mersul pe jos. Sunt și mai bine să mă relaționez cu copiii mei, pentru că mersul pe jos mă duce la suflet. De aceea nu pot să o las deoparte. Nu pot să mă prefac că nu are nicio legătură cu acest subiect, pentru că așa trag adevărul la mine. Trag globul spre mine sub picioare mergând. Pe măsură ce lumea se întoarce, minciunile se scurg din mintea mea, în spațiu. Pe măsură ce corpul devine sănătos, la fel devine și mintea. E adevărat.
Și cântecele din capul meu țin ritmul plimbării: Fats Domino. Ricky Nelson. Zece ani după. merg pe jos. Da într-adevăr. Mă duc acasă.
Există ceva în mersul pe jos care combină contrariile. Opuse: activitate și relaxare. (Acest paradox este ceea ce creează gândirea întregului creier.) Opuse: afară în lume și singurătate. (Singur, dar acolo mergând.) Această combinare a contrariilor activează armonia de care am nevoie între creierul drept și cel stâng, între adult și copil, între sinele superior și animal. Apar soluții grozave. Adevărul devine frumusețe.
Aveți și dvs. la dispoziție propria plimbare. Da într-adevăr. Ar putea fi dans sau înot sau alergare sau rachetă sau box sau aerobic, dar este același lucru. Totul este un mod de a mișca corpul ca un jucărie vesel și de a oxigena spiritul în acest proces.

89. Citiți mai multe mistere
Marea mea prietenă și editor Kathy Eimers, căreia i-am dedicat prima dată această carte, iar mai târziu m-am căsătorit, a

---

 a fost un cititor devotat de romane de mister. Când am întâlnit-o prima dată, m-am gândit: „Ce curios că cineva atât de inteligent ar citi romane cu mistere tot timpul”.
A fost deosebit de interesant pentru mine, deoarece Kathy este unul dintre cei mai alfabetizați oameni pe care i-am întâlnit vreodată, o gânditoare rapidă și un scriitor și editor profesionist priceput. Editarea ei a cărților mele fusese, în opinia mea, singurul lucru care le dădea strălucirea pe care oamenii spuneau că le-a plăcut. În propria mea ignoranță, am presupus că romanele de mister erau destul de ușoare. Cu greu o provocare pentru mintea umană. Acum am început să mă răzgândesc. Nu numai că mă uit la unele dintre cărțile de mister pe care le-a recomandat (mi-au plăcut Agatha Christie și Colin Dexter), dar am început să aflu mai multe despre ce efect bun misterul asupra energiei intelectuale a minții umane.
Kathy are una dintre cele mai creative și energice minți de rezolvare a problemelor pe care le-am întâlnit vreodată. Mă minunez în mod constant de energia și percepția ei mentală, deoarece rămâne clară și clară – toată ziua și până noaptea. Adesea îmi găseam propria acuitate mentală coborând pe scara evolutivă pe măsură ce noaptea se apropia, în timp ce a ei rămânea vie și creativă.
Persoana cu cel mai mare coeficient de inteligență măsurat vreodată – Marilyn Vos Savant – recomandă romanele de mister ca constructori de creier.
„Nu numai că acest exercițiu este distractiv, dar este și bine pentru tine”, spune ea. „Nu vorbesc despre thrillere violente sau romane de procedură polițienească, ci în schimb vă îndrept către acele mistere elegante, pline de indicii și inteligente, rezolvate prin tragerea de concluzii, nu prin arme”.
Vos Savant vede citirea misterelor ca pe ceva care duce la o inteligență mai puternică.
„Dacă încerci să te menții cu un pas înaintea detectivului într-o Agatha Christie sau o Josephine Tey sau un PD James

---

Într-un roman misterios, îți va ascuți intuiția", scrie ea în *Brain Building*. „Poveștile lui Sherlock Holmes de Arthur Conan Doyle nu ies niciodată din favoare și pe bună dreptate. Metodele lui Holmes sunt creatori de creier aduși la viață.”
Când oamenii se gândesc la transformarea personală, în mod normal nu

cred că își pot consolida propria inteligență. IQ-ul este ceva cu care atitudinile noastre culturale au spus întotdeauna că ne naștem și cu care rămânem. Dar Vos Savant, al cărui IQ a fost măsurat la 230 (IQ-ul mediu pentru adulți este de 100), crede cu tărie că creierul poate fi construit la fel de sigur și la fel de rapid ca mușchii corpului.
Așa că data viitoare când ai chef să te ghemuiești cu un mister bun, nu te simți vinovat sau neproductiv. Poate fi cel mai productiv lucru pe care l-ai făcut toată ziua.

90. Gândește-ți drumul în sus

În unele dintre seminariile mele îmi place să desenez o imagine a unei scări pe tablă și să o numesc „scara eului”.
În partea de jos scriu „The Physical”, în mijloc am pus „The Emotional”, iar în partea de sus plasez „The Mind”. Ne putem deplasa în sus sau în jos pe această scară prin puterea voinței, deși majoritatea oamenilor nu știu că au această opțiune.
Călătorind pe scară, trecând de fizic, prin emoțional și în mintea ta, ai ocazia să fii creativ și atent. Poți vedea posibilități.
Mulți dintre noi, totuși, nu trec niciodată de secțiunea emoțională a scării. Când suntem blocați acolo, începem să gândim cu sentimentele noastre, în loc să gândim cu mintea.
Dacă îmi răniți sentimentele și sunt supărat și resentit, s-ar putea să vă țin un discurs lung și elocvent despre ceea ce este

---

greșit cu tine și cu modul în care lucrezi. Dar, pentru că gândesc cu sentimentele mele în loc de mintea mea, distrug ceva cu mine

vorbire în loc să creeze o înțelegere.
Oamenii fac asta fără să știe. Ei își lasă emoțiile să vorbească pentru ei, în loc de gândurile lor. Deci ceea ce auzi este frică, furie, tristețe sau alte emoții exprimate în cuvinte, dar fără a crea nimic.
Dacă vă puteți imagina această scară în interiorul vostru și începeți să observați că vă lăsați sentimentele să vă influențeze gândirea și vorbirea, puteți trece în sus. Poți fi creativ și cu adevărat să gândești și *apoi* să vorbești. După cum spune Emmet Fox, „Dragostea este întotdeauna creativă și frica este întotdeauna distructivă”. Continuă și simți-ți sentimentele. Dar când este timpul să vorbiți, lăsați-vă mintea în conversație. Mintea ta este cea care te motivează la cea mai înaltă performanță, nu sentimentele tale.

91. Exploatează-ți slăbiciunea

Faceți o listă a punctelor forte și a punctelor slabe pe bucăți separate de hârtie. Pune lista cu punctele forte undeva unde o vei vedea din nou, pentru ca te va ridica mereu.

Acum uită-te la lista ta de puncte slabe și studiază-le pentru o vreme. Rămâi cu ei până când nu simți nicio rușine sau vinovăție pentru ei. Permiteți-le să devină caracteristici interesante, în loc de trăsături negative. Întrebați-vă cum vă poate fi utilă fiecare caracteristică. Nu asta ne întrebăm de obicei despre slăbiciunile noastre, dar asta este ideea mea.
Când eram copil, îmi amintesc că am văzut un dansator remarcabil de tip tap pe nume „Peg Leg Bates” la emisiunea Ed Sullivan. Bates își pierduse piciorul devreme în viață, a

 circumstanță care i-ar determina pe cei mai mulți oameni să renunțe la orice vis de a deveni dansator profesionist.
Dar pentru Bates, pierderea unui picior nu a fost o slăbiciune pentru mult timp. El a făcut din asta puterea lui. A pus o atingere în partea de jos a piciorului său și a dezvoltat un stil uimitor de dans tip clapete sincopat. Evident, el s-a depărtat de ceilalți dansatori la audiții și nu a trecut mult până când slăbiciunea sa a devenit puterea lui.
Maestrul strângător de fonduri Michael Bassoff a uimit lumea dezvoltării transformând membrii personalului neapreciați în mari strângeri de fonduri. Și lui îi plac slăbiciunile oamenilor, pentru că știe că ele pot fi transformate în puncte forte. Dacă există o secretară „timidă” în biroul de dezvoltare cu care lucrează, el transformă acea persoană în „cel mai bun ascultător”. În curând donatorii abia așteaptă să vorbească cu acea persoană pentru că ea ascultă atât de bine și îi face pe oameni să se simtă atât de importanți.
Când Arnold Schwarzenegger a devenit actor profesionist, a avut o slăbiciune: accentul său gros austriac. Nu a trecut însă mult până când Arnold și-a încorporat accentul în farmecul personalității sale de erou de acțiune de pe ecran, iar o fostă slăbiciune a devenit un punct forte. Accentul lui a devenit o parte identificatoare a caracterului său, iar oamenii de pretutindeni au început să-l imite.
Una dintre slăbiciunile mele la începutul vieții a fost dificultatea de a vorbi cu oamenii. Nu aveam încredere în capacitatea mea de a vorbi și de a conversa, așa că mi-am luat obiceiul să scriu oamenilor scrisori și note. După un timp m-am exersat atât de mult cu ea încât l-am transformat într-o putere. Scrisorile mele și notele de mulțumire au creat pentru mine multe relații care nu ar fi fost create dacă m-aș fi concentrat doar pe timiditatea mea ca pe o slăbiciune. Am patru copii, dar nu am început să am copii până la 35 de ani. Multă vreme m-am văzut ca fiind „mai bătrân decât în mod normal” pentru a fi tată. mi-am făcut griji

despre. M-am întrebat dacă fiul sau fiicele mele ar fi incomod cu un tată atât de bătrân. Și apoi mi-am dat seama că asta nu trebuie să fie o slăbiciune. M-am gândit cine eram când aveam 25 de ani și ce perioadă dificilă aș fi avut să fiu un tată bun pe atunci. Curând am considerat această „slăbiciune” ca fiind o mare putere.

Apoi, într-o zi, în timp ce mă uitam la *Mica Sirenă* cu copiii mei, m-am văzut ca tatăl acelui film – viguros, puternic și înțelept, cu părul alb curgător. Era imaginea perfectă. Acum îmi văd vârsta ca pe o forță majoră în creșterea copiilor mei. Singura „slăbiciune” era felul în care o priveam.

Nu există nimic pe lista ta de slăbiciuni care să nu poată fi un punct forte pentru tine dacă te gândești la asta suficient de mult. Problema este că slăbiciunile noastre ne fac de rușine. Dar jena nu este o gândire reală. Odată ce începem *să ne gândim cu adevărat* la slăbiciunile noastre, ele pot deveni puncte forte și pot apărea posibilități creative.

92. Încearcă să devii problema

Oricare ar fi tipul de problemă cu care te confrunți, cel mai automotivat exercițiu pe care îl cunosc este să-ți spui imediat: *„Eu* sunt problema”. Pentru că odată ce te vezi ca fiind problema, te poți vedea ca fiind soluția.

Această perspectivă a fost descrisă în mod dramatic de James Belasco în *Flight of the Buffalo.*

„Aceasta este ideea pe care am realizat-o devreme și la care mă întorc adesea”, a scris el, „În majoritatea situațiilor, eu sunt problema. Mentalitățile mele, imaginile mele, așteptările mele formează cel mai mare obstacol în calea succesului meu”.

Văzându-ne victime ale problemelor noastre, ne pierdem puterea de a le rezolva. Oprim creativitatea

când declarăm că sursa necazului este în afara noastră. Cu toate acestea, odată ce spunem „Eu sunt problema”, există o mare putere care se mută din exterior în interior. Acum putem deveni soluția.

Puteți utiliza acest proces în același mod în care un detectiv folosește o premisă pentru a clarifica locul crimei. Dacă detectivul spune: „Dacă ar fi doi criminali, nu unul?” atunci ea poate gândi într-un mod care dezvăluie noi posibilități. Ea nu trebuie să demonstreze că au fost doi criminali pentru a gândi problema ca și cum ar exista. Același lucru este valabil atunci când devii mereu dispus să te vezi pe tine ca fiind problema. Este pur și simplu un mod de a gândi.

Din păcate, societatea noastră de astăzi are obiceiul de a gândi opusul „eu sunt problema”. Revista *Time* a publicat chiar și o poveste de

copertă numită „A Nation of Finger Pointers”, care a prezentat un argument puternic și convingător pentru faptul că am devenit o națiune de victime care „văd în visul american nu un efort împlinit, ci ca un drept nerealizat”.
În *Cei șase stâlpi ai stimei de sine,* Nathaniel Branden scrie: „Pentru a mă simți competent să trăiesc și demn de fericire, am nevoie să experimentez un sentiment de control asupra existenței mele. Acest lucru necesită să fiu dispus să-mi asum responsabilitatea pentru acțiunile mele și pentru atingerea obiectivelor mele. Aceasta înseamnă că îmi asum responsabilitatea pentru viața mea și pentru bunăstarea mea”.
Înainte să-mi dau seama de toată puterea unei vieți auto-motivate, am petrecut mulți ani arătând cu degetul. Dacă nu aveam destui bani, era vina altcuiva. Chiar și defectele mele de personalitate percepute au fost vina altcuiva. „Nu am fost niciodată învățat asta!” aș striga exasperată. „Nimeni nu mi-a arătat devreme în viață cum să fiu autosuficient!” a fost o plângere pe care am exprimat-o des.

Dar evitam un adevăr de bază: eu eram problema. Motivul pentru care m-am luptat atât de mult pentru a evita acest adevăr a fost că nu mi-am dat seama niciodată că conține vești bune. Am crezut că arăta cu totul rușinos și negativ. Dar odată ce am descoperit că acceptarea responsabilității pentru problemă mi-a dat și o nouă putere pentru a o rezolva, am devenit liber.
93. Măriți-vă obiectivul
Iată un alt auto-motivator care trebuie folosit doar ca instrument intelectual.
Luați-vă un anumit obiectiv și dublați-l. Sau triplă-l. Sau înmulțiți-l cu 10. Și apoi întrebați-vă, destul de serios, ce ar trebui să faceți pentru a atinge acel nou obiectiv.
Am folosit acest joc recent cu un prieten care deține o poziție în vânzări. A venit să mă vadă pentru că vindea un produs în valoare de 100.000 de dolari în fiecare lună, cel mai mult din echipa lui, și dorea să ajungă cumva la 140.000 de dolari.
L-am rugat să-mi spună de ce i-ar trebui să vândă echipamente în valoare de 200.000 de dolari în fiecare lună. "200.000 $!" a strigat el. "Este imposibil. Conduc echipa deja cu 100.000 de dolari și nimeni nu s-a gândit că s-ar putea face".
— Ce ai avea de făcut? am insistat.
— Nu, spuse el. "Nu înțelegi. Vreau să ating 140.000 de dolari pe lună și chiar și asta este atât de greu încât nu știu cum o voi face."
În cele din urmă i-am spus teoria din spatele acestui joc.
Dacă te uiți serios la un obiectiv scandalos, cum ar fi „200.000 USD”, îți

vor deschide lucruri creativ, care nu s-ar fi deschis dacă ai rămâne să te uiți la 140.000 USD. A dat încet din cap și a acceptat, fără tragere de inimă, să joace o vreme.

— Bine, spuse el. „Dar amintiți-vă, vorbim despre ceva care este imposibil”.

— Bine, am spus. „Dar dacă viața ta ar depinde de atingerea a 200.000 de dolari luna viitoare, ce ai face mai exact?”

A râs și apoi a început să enumere lucruri în timp ce le notam pe un flip pad. După ce a trecut peste ideile ridicole, cum ar fi să fure conturile altor oameni și să gătească cărțile, a început să se gândească la mai multe idei. La început a fost greu.

„Ar trebui să fiu două locuri deodată”, a spus el. "Ar trebui să fac de două ori mai multe prezentări decât fac. Ar trebui să le prezint la doi clienți deodată!"

Apoi l-a lovit. Dintr-o dată i-a venit ideea că ar putea fi capabil să organizeze o prezentare amplă a produsului său cu un număr de clienți în cameră la un moment dat. „Aș putea să închiriez o cameră la un hotel și să am 20 de persoane la cafea și gogoși, și aș putea face o mare afacere din asta”, a spus el.

I-au venit o serie de alte idei – modalități de a combina apelul la rece cu timpul său de călătorie, modalități de a utiliza e-mailul ca instrument de vânzări, cum să folosească mai bine personalul administrativ și modalități de a-și extinde contractele, astfel încât acestea să acopere perioade mai lungi de timp pentru o taxă inițială mai mare, dar la o rată generală mai mică. Idee după idee i-a venit în timp ce scriam cu furie pe bloc.

Toate ideile au fost rezultatul gândirii sale mari: „Cum aș vinde 200.000 de dolari dacă ar fi neapărat să o fac?”

Și-a depășit obiectivul de 140.000 de dolari *chiar luna următoare!*

Am folosit adesea această metodă pentru a mă automotiva cu mine. Dacă am scopul de a semna două contracte de seminar în următoarele trei săptămâni, voi scoate adesea un bloc de hârtie și voi întreba: „Cum aș obține 10 contracte semnate în trei săptămâni?”

Umflarea obiectivului meu mă pune la un alt nivel de gândire și, pentru că rezolv problema lui 10, primesc întotdeauna cel puțin două.

Dacă doriți să obțineți cu adevărat câteva idei motivaționale proaspete, încercați să vă extindeți obiectivul. Aruncă-l în aer până te sperie. Apoi

procedați în gândirea voastră ca și cum ar fi o *necesitate* să realizați acest lucru. Amintiți-vă că acesta este doar un joc autonom, nu o promisiune pentru altcineva. Dar este un joc distractiv pentru că funcționează.

94. Oferă-ți lecții de zbor

Avem nevoie de eroi în viața noastră. Ele nu sunt un semn de slăbiciune; sunt o sursă de putere. „Fără eroi”, a spus Bernard Malamud, „toți suntem oameni simpli și nu știm cât de departe putem ajunge”.

Eroii ne arată ce este posibil ca o ființă umană să realizeze. Prin urmare, eroii sunt foarte utili oricui este în proces de înțelegere a automotivării. Dar dacă nu ne selectăm în mod conștient eroii pentru a-i folosi ca inspirație, pur și simplu ajungem *să invidiem* oameni grozavi în loc să-i emulăm.

Când este folosit corect, un erou poate fi o sursă îmbogățitoare de energie și inspirație. Nici nu trebuie să ai un singur erou. Alegeți un număr dintre ele. Pune-le pozele. Deveniți un expert în viața lor. Adună cărți despre ei.

Sora mea cea mai mică, Cindy, ca o fetiță timidă, a admirat-o mereu pe Amelia Earhardt. Nu cu mult timp în urmă, după ce a ajuns la 30 de ani, mi-a dezvăluit că a luat lecții de zbor. am ramas uluit! La câteva săptămâni după aceea, familia a ieșit la un mic aeroport din afara orașului pentru a o privi zburând primul ei solo. „M-am speriat atât de mult”, a spus Cindy, „că mi s-au uscat complet gura și gâtul”.

Zborul nu are nimic de-a face cu ceea ce își câștigă viața Cindy – ea doar a luat lecții și a învățat să piloteze un avion din cauza impresiei pe care eroul ei, Amelia Earhardt, i-a făcut-o când era mică.

„Devenim ceea ce admirăm”, a spus Emmet Fox.

Înainte de a deveni un autor celebru, Napoleon Hill se lupta ca scriitor și vorbitor. Avea un prieten a cărui afacere cu restaurante nu mergea bine și Hill s-a oferit să țină discursuri motivaționale gratuite la restaurant o noapte pe săptămână pentru a-l ajuta pe prietenul său să-și crească afacerea. Discursurile l-au ajutat puțin pe prietenul său, dar l-au ajutat foarte mult pe Hill. A început să câștige o mulțime de urmăritori.

Când am citit despre acea parte a vieții lui Hill, mi-a dat o idee. La acea vreme îmi doream să fiu vorbitor cu normă întreagă și nu știam de unde să încep. Făcusem câteva seminarii și discuții ici și colo, dar nu exista un model sau o direcție intenționată pentru asta. Am decis să-l imit pe Hill. Am început să organizez un atelier gratuit, deschis publicului în fiecare joi seară, la compania în care lucram ca director de marketing. La început, atelierele nu au fost foarte frecventate. A trebuit să petrec o parte a săptămânii rugând oamenii să vină. Odată publicul era de două

persoane! Dar, săptămână de săptămână, reputația atelierului a crescut și propria mea experiență a crescut odată cu ea. În curând am avut un public numeros care așteaptă să intre în seara de joi și eu credit acel mic atelier gratuit pentru că m-a pus să vorbesc în public cu normă întreagă. A fost o idee originală? Nu, l-am furat. Am copiat un erou de-al meu. Dar conștientizarea noastră cu privire la alegerea care implică eroi este vitală pentru auto-creare. Îi putem invidia sau îi putem emula.

Cea mai bună *utilizare* a eroilor nu este doar să fii uluit de ei, ci să înveți ceva de la ei. Să ne lase viețile să ne inspire. Sunt doar oameni ca noi. Ceea ce îi deosebește de noi sunt nivelurile grozave pe care le-au atins în automotivare. A le adora pasiv înseamnă a ne insulta propriul potențial. În loc să privim *eroii* noștri, este mult mai benefic să ne uităm *la* ei.

95. Ține-ți viziunea responsabilă

„Nu este ceea ce *este o viziune* ”, spune Robert Fritz, „este ceea ce *face o viziune”*. Ce face viziunea ta? Îți dă energie? Te face să zâmbești? Te trezește dimineața? Când ești obosit, îți ia acea milă în plus? O viziune ar trebui judecată după aceste criterii, criteriile puterii și eficacității. Ce *face?*

Robert Fritz este citat pe scară largă în capodopera de afaceri a lui Peter Senge, *A cincea disciplină.* Fritz este un fost muzician care a preluat principiile de bază ale creativității în compoziția muzicală și le-a aplicat pentru a crea vieți profesionale de succes. Viața devine bună, argumentează el, atunci când înțelegem ce vrem să creăm.

Majoritatea oamenilor își petrec cea mai mare parte a orelor de veghe încercând să facă problemele să dispară. Această cruciadă de-a lungul vieții pentru a-și rezolva problemele este o existență negativă și reactivă. Ne vinde scurt și ne lasă la sfârșitul vieții (sau la sfârșitul zilei) cu, în cel mai bun caz, sentimentul dublu negativ al „mai puține probleme”!

„Există o diferență profundă între rezolvarea problemelor și crearea”, subliniază Fritz în *The Path of Least Resistance.*

„Rezolvarea problemelor înseamnă a lua măsuri pentru ca ceva să dispară — problema. A crea înseamnă a acționa pentru ca ceva să ia ființă — creația. Majoritatea dintre noi

---

au fost crescuți într-o tradiție de rezolvare a problemelor și au puțină expunere reală la procesul creativ.”

Primul pas în procesul creativ este să ai o viziune asupra a ceea ce vrei să creezi. Fără această viziune, nu există nicio modalitate de a crea. Fără această viziune, elimini doar problemele, ceea ce este un dublu negativ.

Este imposibil să te simți pozitiv cu privire la o viață bazată pe un dublu negativ.
Așadar, modalitatea de a-ți modifica gândirea este să *observi* când mergi în derivă: „De ce vreau să scap?" și înlocuiește mental această gândire cu: „Ce vreau să aduc la viață?"
Când Fritz spune că am fost „crescut într-o tradiție" de rezolvare a problemelor, aproape că o subestima. Suntem programați și conectați să gândim așa în fiecare zi. Observați gândirea oamenilor în timp ce abordează o provocare (chiar și o provocare la fel de mică precum o întâlnire viitoare cu alți oameni):
„Iată ce sper să nu se întâmple", va spune unul. „Ei bine, iată cum poți evita asta", va spune altcineva cu ajutor. „Singura problemă pe care o avem este aceasta", va spune o a treia persoană, încercând să facă întâlnirea să pară mai puțin înspăimântătoare.
Observați că nicăieri nu a existat întrebarea: „Ce ne-am dori să *creăm* ca rezultat al acestei întâlniri?"
Indiferent dacă situația este la fel de mică ca o întâlnire sau la fel de mare ca întreaga ta viață, cea mai utilă întrebare pe care ți-o poți pune este: „Ce vreau să aduc la viață?"
Este o întrebare frumoasă, pentru că nu face referire la probleme sau obstacole. Implică creativitate pură. Te readuce pe partea pozitivă a vieții.
Prietenul meu Steve Hardison a făcut o observație despre automotivare cu care mi-am amintit întotdeauna și cu care am fost de acord.

„Este doar un gând", a spus el. „Profesorii motivaționali o repetă în multe moduri diferite, dar este doar un gând: este un sistem binar. Ești activat sau nu ești?"
Esti pozitiv sau esti negativ? Creezi sau reactionezi? Esti activat sau esti oprit? Esti viata sau esti moarte? Esti zi sau esti noapte? Ești înăuntru sau ești afară? „Ești sau nu ești?"
Și nu există nimic mai motivant să-ți pornești comutatorul binar pe „pornit" decât o viziune clară a ceea ce vrei cu adevărat. Ce vrei să aduci în ființă? Nu contează care este acea viziune sau cât de des se schimbă. Contează doar ce face *acea viziune*.
Dacă vederea nu te trezește dimineața, atunci inventează altul. Rămâneți până când dezvoltați o viziune atât de colorată și clară încât vă pune în acțiune doar să vă gândiți la asta.

96. Construiește-ți baza de putere

Cunoașterea este putere. Ceea ce știi este baza ta de alimentare – este bateria pe care rulezi. Trebuie să-l încărcați constant și conștient. Cine vrei să fie responsabil de ceea ce știi? Directori de știri? Disc-jochei de

radio? Bârfa de la birou? Editori de ziare tabloid? Un membru pesimist al familiei?
Dacă nu decidem *în mod conștient* să ne construim propria bază de cunoștințe, cu un sentiment de direcție către aceasta, atunci vom fi programați, în totalitate, prin introducere aleatorie.
A te simți mizerabil și înstrăinat de viață este *cauzat* de faptul că nu deții controlul asupra a ceea ce știm.
„Mizeria și alienarea nu ne sunt impuse de soartă", a scris Colin Wilson. „Ele se datorează eșecului ego-ului de a-și accepta rolul de controlor al conștiinței. Toate experiențele noastre de fericire și intensitate forțează

aceeași convingere asupra noastră, pentru că ele implică un sentiment de stăpânire".
Poți fi stăpânul propriei tale destine. Puteți face alegeri toată ziua despre ceea ce veți învăța și ce nu veți învăța.
— Ce citești acolo? te poate intreba cineva. „Oh, este doar ceva ce am găsit la gunoi", ai putea spune.
Și ar putea părea destul de inofensiv să citești ceva ce ai găsit în coșul de gunoi pentru că nu era nimic altceva în apropiere, *dar vieți întregi sunt modelate așa.* Termenul de computer „GIGO" – gunoi înăuntru, gunoi afară – este chiar mai adevărat pentru biocomputerul uman decât pentru computerele mecanice.
Preia controlul asupra a ceea ce știi. Cu cât știi mai multe despre ceea ce te motivează, cu atât este mai ușor să te motivezi. Cu cât știi mai multe despre creierul uman, cu atât mai puține probleme ai să-l operezi.
Cunoașterea este putere. Respectă-l pe al tău și construiește pe el.
97. Conectați adevărul cu frumusețea
Urăsc să citesc materiale motivaționale care mă tunează despre importanța integrității și a onestității de dragul lor. Într-un fel, asta pare să mă îndepărteze mereu, pentru că scriitorii vin ca niște predicatori și profesori furiosi. Cu greu inspirator.
Mă inspiră întotdeauna mai bine lucrurile care sunt făcute să arate interesante și distractive. Sunt întotdeauna luat de o promisiune că viața este mai frumoasă și rareori sunt luat de promisiunea că o viață va fi mai dreaptă și mai potrivită.
Pentru mine, cel mai bun caz de onestitate este cât de frumos este... cât de curat și clar face călătoria de la realitatea actuală la vis.

Când oamenii știu *exact* unde sunt, pot merge undeva de acolo. Dar a fi „pierdut" este o funcție a necinstei. Și când suntem pierduți sau

necinstiți, oriunde mergem de acolo este greșit. Când începem cu o lectură falsă, nu există nicio direcție spre casă.
La fel ca piatra rulantă a lui Bob Dylan, nu știm cine suntem. Ne simțim, în esență, „ca o necunoscută completă”.
Adevărul, pe de altă parte, este clar, complet și convingător de viu. Este solid și puternic, așa că ne poate ține neclintiți în timp ce urcăm.
„Adevărul”, a spus poetul John Keats, „este frumusețea”.
Cu cât suntem mai sinceri cu ceilalți și cu noi înșine cu privire la realitatea actuală, cu atât ne adunăm mai multă energie și concentrare. Nu trebuie să urmărim ceea ce i-am spus unei persoane sau ce i-am spus alteia.
Una dintre cele mai bune și mai pozitive explicații ale frumuseții integrității personale a fost exprimată de Nathaniel Branden în *The Six Pillars of Self-Esteem.* Branden, spre deosebire de majoritatea scriitorilor pe acest subiect, vede adevărul și integritatea ca pe o parte pozitivă a procesului de stima de sine. Ideea lui nu este că ne datorăm simțului moral al altor oameni pentru a fi sinceri, ci că ni-l datorăm nouă înșine.
„Una dintre marile înșelăciuni de sine”, a spus Branden, „este să-ți spui: „Numai eu voi ști”. Numai eu voi ști că sunt un mincinos; numai eu voi ști că am de-a face în mod lipsit de etică cu oamenii care au încredere în mine, numai eu voi ști că nu am nicio intenție de a-mi onora promisiunea. Implicația este că *judecata mea este neimportantă.*
Scrierile lui Branden despre integritatea personală sunt inspiratoare, deoarece sunt îndreptate spre crearea unui sine mai fericit și mai puternic, nu către un apel universal pentru moralitate.
Unul dintre modurile în care descriem o operă de artă care este neglijentă și neterminată este „o mizerie”. Problema cu

Minciuna, sau minciuna prin omisiune, înseamnă că lasă totul atât de incomplet – într-o mizerie. Adevărul completează întotdeauna imaginea – orice imagine. Și când o imagine este completă, întreagă și integrată, o vedem ca fiind „frumoasă”.
Voi auzi chiar despre oameni – de obicei oameni cărora nu le poți crede despre nimic – descriși ca „o mizerie”. Și invers, o persoană pe care te poți baza întotdeauna pentru a fi sincer cu tine este adesea numită o persoană „frumoasă”. Adevărul și frumusețea devin imposibil de separat. Adevărul te duce la un nivel mai încrezător în relațiile tale cu ceilalți și cu tine însuți. Diminuează frica și crește sentimentul de stăpânire personală. Minciunile și jumătățile de adevăr te vor îngreuna întotdeauna, în timp ce adevărul îți va clarifica gândirea și îți va oferi energia și claritatea necesare pentru auto-motivare.

98. Citește-ți o poveste

Abraham Lincoln obișnuia să-și distragă atenția pe partenerii săi de

drept. În fiecare dimineață venea în biroul lui și citea ziarul *cu voce tare* pentru sine. Îl auzeau în camera alăturată citind cu o voce plină de zgomot.
De ce și-a făcut Lincoln citirea de dimineață cu voce tare? Descoperise că își amintește și păstrează *de două ori* mai multe când citea cu voce tare decât când citea în tăcere. Și ceea ce și-a amintit, și-a amintit pentru o perioadă mult mai lungă de timp.
Poate pentru că Lincoln folosea un al doilea simț, simțul auzului, și o a doua activitate, activitatea de a vorbi, ceea ce făcea lecturile sale atât de memorabile pentru el.
De fiecare dată când ai ocazia să citești ceva care este important pentru tine, încearcă să-l citești cu voce tare și vezi dacă nu faci o impresie de două ori asupra ta. Când

---

descoperi ceva ce vrei să-ți amintești și de care te bazezi în viitor, citește-l cu voce tare.
Steve Hardison, unul dintre cei mai de succes consultanți de afaceri pe care i-am cunoscut vreodată, atribuie o origine a succesului său pe când era un tânăr care se lupta, fără bani sau nici un indiciu despre unde dorea să ajungă. Apoi, într-o zi, a dat peste enorma carte a lui Napoleon Hill, *Legea succesului*, și a citit cu voce tare întreg volumul .
Scrisul meu preferat de citit cu voce tare este capitolul 16 din *Cel mai mare vânzător din lume al lui Og Mandino.* Iată o parte din ea, pe care acum o poți citi în tăcere pentru tine. Totuși, dacă vrei o dovadă reală de adrenalină în spiritul tău, îți recomand să marchezi această pagină și când ești singur, să o citești cu voce tare precum Lincoln:
"Voi acționa acum. Voi acționa acum. Voi acționa acum. De acum încolo, voi repeta aceste cuvinte din nou și din nou, în fiecare oră, în fiecare zi, în fiecare zi, până când cuvintele devin un obicei ca respirația mea și acțiunile care urmează devin la fel de instinctive ca clipirea pleoapelor mele. Cu aceste cuvinte îmi pot condiționa mintea să îndeplinească fiecare act necesar pentru succesul meu. Cu aceste cuvinte îmi pot condiționa mintea."

99. Râzi fără motiv

Deveniți un interpret. Fii actor și cântăreț. Poartă-te ca și cum simți deja că vrei să simți. Nu aștepta până când sentimentul te motivează. Ar putea fi o așteptare lungă.
Filosoful american William James a spus-o foarte clar: „Nu cântăm pentru că suntem fericiți, suntem fericiți pentru că cântăm”.
Cei mai mulți dintre noi cred că o emoție, cum ar fi fericirea, este pe primul loc. Apoi facem orice facem, ca reacție la acea emoție specială. Nu așa, insistă James. Emoția apare simultan cu realizarea actului. Deci

dacă

vrei să fii entuziast, poți ajunge acolo comportându-te ca și cum ai fi deja entuziasmat. Uneori durează un minut. Uneori trece peste o bătaie. Dar funcționează întotdeauna dacă rămâi cu el, indiferent cât de ridicol te-ai simți făcând asta.

Simte ridicol. Dacă vrei să fii fericit, găsește cel mai fericit cântec pe care îl cunoști și cântă-l. Funcționează. Nu întotdeauna în primele momente, dar dacă te ții așa, funcționează. Doar falsifică-l până îl faci. În curând cântatul tău fericit îți va arăta cât de mult control ai asupra propriilor emoții.

Călugării zen fac o „meditație de râs” în care toți se adună în cerc și se pregătesc să râdă. La o anumită oră, profesorul lovește un gong și toți călugării încep să râdă. Trebuie să râdă, indiferent dacă au sau nu chef. Dar după câteva clipe râsul devine contagios. În curând, toți călugării râd sincer și din suflet.

Și copiii fac asta. Încep să chicotească fără niciun motiv (deseori la masă sau la un alt loc interzis și chicotul în sine îi face să râdă). Adevărul este următorul: râsul în sine te poate face să râzi. Secretul fericirii este ascuns în ultima propoziție. Dar adulții nu se simt întotdeauna confortabil cu asta. Adulții doresc ca copiii să aibă *motive* să râdă. Cum obișnuiam să-mi conduc copiii pe distanțe lungi pentru a vizita rudele, mă enervam cel mai mult când începeau să râdă și să chicotească pe bancheta din spate fără motiv. Am dezvoltat un leagăn de spate pentru a înlătura râsul. "De ce râzi?" aș striga. "Nu ai *de ce* să râzi! Aceasta este o autostradă periculoasă și încerc să conduc până aici!"

Dar adulții, ca mine, ar putea dori să-și recapete această apreciere pentru spontaneitatea plină de bucurie. S-ar putea să dorim să ne confruntăm cu întrebarea „Care este cel mai mult lucru

îmi vine să cânt?" Și apoi cunoașteți răspunsul: „Cânt". Ce vă face cel mai mult să dansați? Dans. Data viitoare când cereți pe cineva să danseze și vă spune: „Nu am chef să dansez", ați putea răspunde: „Asta pentru că nu dansați".

100. Umblă cu dragoste și moarte

„Sunt un laș”.

Așa a început cartea. Era un roman pe care îl citeam la puțin timp după ce am terminat liceul și acele prime cuvinte m-au uluit. Îmi amintesc că mă uitam la acele cuvinte, incapabil să continui să citesc, eram atât de uluit. Niciodată o carte nu a avut legătură cu mine atât de repede.

Căci și eu eram un laș. Doar că nu am recunoscut niciodată atât de deschis ca autorul cărții *A Walk with Love and Death*.
Autorul a fost Hans Konigsberger, iar cartea a fost o poveste de dragoste medievală transformată ulterior într-un film de John Huston, dar nimic din toate acestea nu a contat. Ceea ce conta era că mai era un laș pe planetă, în afară de mine. Chiar dacă era fictiv, cuvintele erau suficient de reale pentru mine.
Imaginea mea de sine în momentul în care am citit cartea se baza pe temerile mele și pe nimic altceva. În mintea mea, eram cu adevărat un laș. Și dacă cineva mi-ar spune că am făcut ceva curajos, aș crede că au greșit cumva. Sau că nu știau cât de ușor era chestia aia.
De unde această imagine de sine? Nu dau vina pe părinții mei, pentru că cred că ne creăm propriile imagini despre noi înșine și am avut de ales dacă să rămân cu această imagine de sine sau nu. (La urma urmei, aș fi putut face ceea ce a făcut Gordon Liddy când era băiat – supărat că îi era frică de șobolani, a prins unii, i-a gătit și

---

le-a mâncat. Supărat că îi era frică de tunete și fulgere, s-a legat de vârful unui copac mare unde a stat pentru toată durata unei furtuni electrice majore. Aceste tipuri de lucruri nu le-am făcut.) Deși nu dau vina pe părinții mei, pot urmări de unde mi-a venit ideea *că* sunt un laș prin încurajarea lor.
Și mamei mele îi era frică de tot. A trăit până la vârsta de 66 de ani fără să fi făcut vreodată un viraj la stânga în trafic, așa că îi era frică de traficul din sens opus. (Întotdeauna a știut să facă o serie de viraj la dreapta pentru a ajunge unde mergea.) M-a consolat și mi-a spus că sunt exact ca ea. Un laș, m-am gândit. Era foarte iubitoare și empatică în privința asta, dar imaginea mea de sine a devenit de neclintit. Cu toate acestea, mama a spus că va încerca să fie acolo pentru a mă ajuta să fac multele lucruri despre care știa că nu le voi putea face.
L-am cunoscut pe tatăl meu când aveam doi ani și jumătate. A fost un erou de război, acasă din al Doilea Război Mondial, și se spune că, când a intrat în casa noastră și m-a văzut pentru prima dată, m-am uitat în sus la silueta lui impunătoare în uniformă și am spus: „Cine este acela?”
„John Wayne”, ar fi trebuit să spună mama.
Pentru că tatălui meu nu se temea de nimic. Era un soldat decorat, un atlet vedetă, un om de afaceri dur și de succes, iar lista poate continua. Dar în curând a știut un lucru despre băiețelul său – fără curaj. Și a fost neliniștit pentru el.
Deci, ambii părinți și copilul însuși au fost cu toții de acord în acest sens. Tatăl era supărat, mama a înțeles, iar băiatul era doar speriat
De aceea, probabil, pe măsură ce am crescut, am descoperit „curajul

fals”. pagina_206

Pagina 207
Am descoperit, prin folosirea unei substanțe amețitoare, că aș putea fi cine îmi doream să fiu. Dar, în curând, minunata descoperire s-a transformat în dependență, iar viața mea s-a învârtit în jurul dependenței mele de ea. Au fost vremuri sălbatice, dar, după cum oricine vă va spune cine a trecut prin asta, nu a existat nicio creștere sau împlinire în acei ani. Au devenit curând un coșmar intolerabil.
Din fericire, mi-am revenit. Au trecut mai bine de 20 de ani de când a trebuit să recurg la curajul bazat pe substanțe chimice. În acea perioadă de recuperare, care a fost adesea dificilă, am ajuns să învăț o rugăciune care era populară printre tovarășii în recuperare. Au numit-o „Rugăciunea seninătății” și probabil ați auzit-o. Se spune așa: „Dă-mi Dumnezeu liniștea de a accepta lucrurile pe care nu le pot schimba, curajul de a schimba lucrurile pe care le pot și înțelepciunea de a face diferența”.
Cred că s-a numit rugăciunea de „seninătate” pentru că asta și-a dorit toată lumea de la rugăciune – seninătate. Încheierea bruscă a unei perioade lungi de abuz de substanțe vă poate lăsa departe de senin. Deși pe zi ce trece devine din ce în ce mai bine, acea rugăciune era ceva de care să te agăți.
Dar după ce am fost curat și treaz a început să funcționeze pentru mine, am știut că încă lipsește ceva – știam că am nevoie de mai mult decât de seninătate. Imaginea mea de sine profundă de a fi un laș nu dispăruse și așa că mi-am îndreptat atenția către a doua linie din rugăciune, „curajul de a schimba lucrurile pe care le pot”. În mintea mea, nu mai era rugăciunea de seninătate – devenise rugăciunea de curaj.
Curajul era încă ceea ce îmi lipsea, iar acel sentiment de lașitate personală era încă întreaga mea imagine de sine. Mi-a modelat întreaga „personalitate”. pagina_207

Pagina 208
Când prietenul meu Mike Killebrew mi-a dat *cheia bogăției a lui Napoleon Hill,* răspunsul la rugăciunea mea de curaj a început să vină la mine. Dacă nu aș avea curajul în mine, l-aș crea. Și în acel moment, procesul de auto-motivare a început cu seriozitate.
Aș putea să vă citez multe exemple de frici pe care le-am avut, dar pentru a ilustra modul în care le-am depășit, voi folosi un exemplu la care am făcut referire mai devreme - teama mea de a vorbi în public. De atunci am învățat că teama de a vorbi în public nu este unică pentru mine. De fapt, este considerată frica numărul unu în rândul populației noastre de astăzi, chiar mai mare decât frica de moarte.
Pentru mine, totuși, a fost o manifestare dureroasă a fricii profunde

generale care a constituit întreaga mea personalitate. Am râs cu bună știință o dată când Woody Allen a spus că îi era „frică de întuneric și se temea de lumina zilei”. Acela am fost eu.
Când, în sfârșit, m-am făcut să mă înscriu într-o clasă de actorie pentru a-mi face față fricii de a vorbi, am învățat cu groază că sunt singurul non-actor din clasă. În prima noastră sesiune, condusă de extrem de talentată actriță și antrenoare Judy Rollings, am ascultat în timp ce toți cei din clasă vorbeau despre toate producțiile scenice recente în care fuseseră.
Judy ne-a oferit fiecăruia câte un monolog lung pe care să-l învățăm și să-l recităm în sesiunea următoare. Al meu era de la *Spoon River Anthology* și personajul meu era un judecător care fusese batjocorit în tinerețe, dar s-a ridicat să-i judece pe cei din comunitate care obișnuiau să-și bată joc de el. A fost o piesă provocatoare și am fost îngrozită. Știam că trebuie să fac ceva mai greu decât recitalul pentru a mă pregăti pentru recital, așa că mi-am propus să o fac. Mi-am memorat rolul și am început să o interpretez în fața oamenilor. Am rugat pe oricine ar asculta să se așeze și să mă privească recitând această piesă. Am făcut-o în fața prietenei mele actrițe Judy LeBeau, care mă băgase în clasă. eu

a făcut-o pe bandă și i-a trimis-o compozitorului și comedianului Fred Knipe. Am făcut-o în fața prietenei mele Kathy. Mi-am făcut copiii să stea liniștiți și să mă privească cum fac asta iar și iar. De fiecare dată, mi-a fost frică, inima îmi bătea cu putere și am hiperventilat. Dar de fiecare dată a devenit mai ușor și mai bine.
In sfarsit a sosit ziua cursului. Mi-am luat ziua liberă de la serviciu pentru a repeta această mică piesă de trei minute toată ziua. Când a sosit ora de clasă, eram extrem de nervos, dar nu profund panicat. În viața mea, există o diferență mare și binevenită.
Judy Rollings a cerut voluntari pentru a-și interpreta monologurile și, pe măsură ce fiecare actor „cu experiență” se ridica să le facă pe ale lor, am câștigat încredere. Am văzut că și ei erau foarte nervoși. Aceștia acționau în fața colegilor, ceea ce este uneori mai greu decât înaintea unui public normal. Își suflau liniile și, stânjeniți, cereau să o ia de la capăt. Unele dintre vocile lor erau puțin tremurate. Am fost încurajat. În cele din urmă, mai aveam doar unul sau doi dintre noi de plecat, m-am oferit voluntar și am mers încet spre partea din față a camerei.
Ce sa întâmplat atunci este ceva ce nu voi uita niciodată. În timp ce mergeam în fața sălii, chiar înainte să mă întorc cu fața către profesor și clasa, o voce din mintea mea mi-a vorbit și a spus un singur cuvânt: *Showtime.*
Cu un val surprinzător de energie, mi-am livrat piesa. Vocea mea s-a

ridicat și a atins punctele dramatice și a coborât pentru a sublinia liniile subtile și părțile cărora le-am interpretat amuzant au atras râsete uriașe de la clasă. Când am terminat, m-am uitat înapoi și am văzut că toată clasa izbucnise să aplaude – ceva ce Judy le spusese să nu facă pentru nimeni.
Când am condus acasă în acea noapte, eram în rai. Mi-am tot recitat monologul cu voce tare, delectându-mă cu

amintirea râsului și băturilor din palme. Lucrul de care credeam că mă tem cel mai mult în viață a fost stăpânit cumva. Și mi-am repetat principiul pe care l-am folosit pentru ca asta să se întâmple – cu cât transpiră mai mult în timp de pace, cu atât sânger mai puțin în război.
Mă uit adesea înapoi la cine eram când am întâlnit pentru prima dată cuvintele „Sunt un laș", în *A Walk With Love and Death.* Și îmi dau seama că astăzi am ceva ce nu aveam atunci, cunoașterea *că se poate crea curaj.*
Încă mai am temeri, dar nu mai *sunt* frică. Nu mă mai consider un laș. Și când oamenii mă complimentează pentru ceva ce am făcut și care cred că a fost curajos, nu îi resping ca fiind nebuni sau proști.
Există o modalitate pe care o folosesc pentru a mă motiva să depășesc orice frică care îmi este în cale astăzi. Este un mod despre care nu am spus nimănui până acum, pentru că are un nume ciudat. Eu îl numesc „umbla cu dragoste și moarte". Când trebuie să trec peste ceva, să înfrunt ceva sau să creez un plan de acțiune curajos, fac plimbări lungi. Când merg destul de mult și de departe, *întotdeauna* apare o soluție. În cele din urmă mă orientez către cel mai creativ curs de acțiune.
"Când mergi", scrie Andrew Weil în *Spontaneous Healing,* "mișcarea membrelor tale este încrucișată: piciorul drept și brațul stâng se deplasează înainte în același timp, apoi piciorul stâng și brațul drept. Acest tip de mișcare generează activitate electrică în creier care are o influență armonizantă asupra sistemului nervos central - un beneficiu special al mersului pe care nu îl obții neapărat de la alte tipuri de exerciții."

O numesc „o plimbare cu dragoste" pentru că dragostea și frica sunt opuse. (Majoritatea oamenilor cred că dragostea și ura sunt opuse, dar nu sunt.) Creativitatea supremă apare dintr-un spirit al iubirii și, așa cum spune Emmet Fox, „Dragostea este întotdeauna creativă, iar frica este întotdeauna distructivă".
O numesc o „plimbare cu moartea", pentru că doar acceptarea și conștientizarea propriei mele morți îmi dă vieții claritatea că trebuie să

fie incitantă.
Plimbările mele durează adesea mult timp. Cumva, orice provocare cu care mă confrunt îmi apare din multe unghiuri diferite în timp ce merg. Știu că una dintre valorile reale este că, în timp ce merg pe jos, sunt cu adevărat singur cu mine – nu există telefoane cu care să răspund sau oameni cu care să vorbesc. Creez atât de puțin din acest tip de timp în viață, încât este întotdeauna surprinzător cât de benefic este.
Scoate-ți propriile provocări la o plimbare. Simțiți-vă automotivarea crescând în interiorul vostru, pe măsură ce electricitatea din creier începe să vă armonizeze sistemul nervos central. În curând veți ști cu siguranță că aveți ceea ce este necesar. Nu va trebui să vă rugați pentru curajul de a schimba lucrurile pe care le puteți – îl veți avea deja.

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.

Postfață

101. Învață-te pe tine însuți puterea gândirii negative

Am descoperit ceva remarcabil din întâmplare într-o noapte, în timp ce conduceam un atelier de realizare a obiectivelor. Am descoperit puterea gândirii negative. În timp ce oamenii din atelier se străduiau să-și enumere obiectivele pe o foaie de hârtie, am rămas fără răbdare.
„Cum vei obține ceea ce vrei dacă nu știi ce este?” Am întrebat camera, din care jumătate avea încă foi de hârtie goale și expresii faciale goale.
„Bine”, am spus, „Hai să lăsăm aceste obiective deoparte. Vreau să încerc ceva diferit. Scoate o nouă foaie de hârtie și fă asta. Notează ceea ce *nu vrei* în viața ta. Enumera fiecare problemă majoră și sursă de disconfort pe care o ai. Toate grijile. Toate lucrurile negative la care te poți gândi, chiar dacă nu au intrat în realitate. temeinic.”
Ceea ce am văzut să se întâmple în continuare m-a surprins. Nivelul de energie al întregii săli a crescut și toți cei din atelier scriau și scriau și scriau. Nu a fost

---

cu mult înainte ca unii oameni să întrebe dacă ar putea folosi o a doua pagină. Ceva ciudat și electric umplea aerul în timp ce oamenii își arătau temerile și nemulțumirile. Paginile erau inundate cu cerneală, iar mâinile și degetele au trebuit să fie scuturate, astfel încât oamenii să nu se întâmple să scrie atât de mult. Când am sunat la încheierea exercițiului,

camera bâzâia. Evident că am dat drumul la ceva care nu era acolo înainte. În acel moment am primit prima mea privire adevărată asupra puterii negativului. De fapt, o mai văzusem. Când mi-am făcut timp să mă uit înapoi la viața mea, mi-am dat seama că a spune *nu* a fost întotdeauna o atitudine mai puternică decât a spune *da*. A spune *nu* înseamnă a trage o linie în nisip. Se ia atitudine. Este să-ți pui piciorul jos. Este pasional. Este puternic. În comparație cu a spune *nu* , a spune *da* este tremurător și dornic. Am spus *da* la o mie de băuturi de alcool din viața mea. Dar abia într-o dimineață sinucigașă, când am spus *nu* , viața mea s-a schimbat complet. Când omul din peșteră a tras linia în pământ în afara peșterii sale și a spus nu tigrului cu dinți de sabie, familia lui a fost în sfârșit în siguranță.
A spune *nu* este puternic, pentru că vine din partea cea mai adâncă a sufletului. Sunt lucruri pe care pur și simplu nu le vom tolera.
Odată ce înțelegem pe deplin puterea acelor *„nu”* din adâncul nostru, le putem folosi pentru a ne motiva ca niciodată.
În atelierul despre care vă povesteam, odată ce oamenii și-au umplut hârtiile cu ceea ce *nu și* -au dorit, ne-am ocupat să transformăm problemele în obiective. Nu vrei să dai faliment? Atunci haideți să începem un plan de prosperitate! Nu vrei să cântărești la fel de mult ca cei doi cei mai buni prieteni ai tăi împreună? Atunci haideți să pornim un program de nutriție și exerciții fizice! Orice *nu* poate fi convertit într-un *da puternic*.

Așa că, dacă ești blocat fără obiective, vise sau angajamente cu adevărat motivante, atunci mergi mai întâi negativ. Află ce nu îți dorești absolut – de ce te temi și te temi absolut și refuzi să lași să intre în viața ta – apoi transformă-l în forma sa opusă, pozitivă și vezi ce se întâmplă. Vei fi mai motivat decât ai visat vreodată că poți fi.
Am folosit acest lucru în întâlniri unu-la-unu cu oameni care nu s-au deschis și nu mi-au spus ce își doresc. Pur și simplu le-am rugat să-mi spună ce *nu au* vrut să se întâmple și am plecat la curse. Odată ce știi ce este, poți transforma conversația în planuri și obiective interesante.
Aceasta explică de ce atât de mulți oameni de succes au avut o educație dificilă, uneori trăind în cea mai aspră sărăcie. S-au conectat foarte devreme la ceea ce nu și-au dorit. Restul era navigare limpede.
Data viitoare când vă lipsește pasiunea când vă gândiți la ceea ce doriți, încercați să o întoarceți. Întrebați-vă ce nu doriți absolut și apoi simțiți cum se formează energia în voi pentru a depăși această problemă.
Acea energie pe care o simți este cea mai profundă și primară formă de motivație.

Pagina 216

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.

Pagina 217

Index

O

B

C

Pagina 218

Această pagină a fost lăsată goală în mod intenționat.